



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA**

**LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previa a la obtención del Título de:  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**TEMA:**

**IMPACTO FINANCIERO DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS Y EQUIPOS DE  
PROTECCIÓN INDUSTRIAL EN EL CANTÓN FRANCISCO DE  
ORELLANA PROVINCIA DE ORELLANA.**

**AUTORA:  
PATIÑO ZHININ JESSICA ALEXANDRA**

**Orellana - Ecuador  
2016**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Sr.(ta) PATIÑO ZHININ JESSICA ALEXANDRA quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

Ing. Víctor Oswaldo Cevallos Vique  
**MIEMBRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **CERTIFICACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, PATIÑO ZHININ JESSICA ALEXANDRA, estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría declaro que el presente trabajo de investigación que presento es auténtico y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba; 20 de Enero del 2016

**PATIÑO ZHININ JESSICA ALEXANDRA**

**CI: 210050762-9**

## **DEDICATORIA**

A DIOS por guiarme, protegerme y bendecirme en la realización de este trabajo y por estar siempre en los momentos más importantes de mi vida.

A MIS PADRES por haberme dado la oportunidad de existir, de educarme, protegerme y ser su orgullo como hija; son mi motivo para seguir adelante, mi apoyo incondicional.

A MI ESPOSO E HIJO por su apoyo y su comprensión en todo este largo camino por siempre haberme dado sus palabras de ánimo para así poder culminar con mi meta propuesta de ser una Profesional y a ti hijo gracias por todas las alegrías que me regalas día a día.

A MIS HERMANOS por ser mi gran ejemplo de vida a seguir, por brindarme su cariño, palabras de aliento y superación para llegar a conseguir lo que me he propuesto.

Y a ustedes mis Amigas junto a ustedes viví y vivimos esta hermosa experiencia y que hoy juntas la llegamos a cumplir y podemos decir gracias Dios por este sueño ya hoy cumplido.

***Jessica Alexandra Patiño Zhinin***

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por bendecirme, darme fortaleza y salud para haber culminado mis estudios y compartir con mi familia este logro.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que me abrió sus puertas para formarme con conocimiento intelectual y humano; a cada uno de los docentes por compartir sus sapiencias en mi formación académica brindándome una educación de calidad, para así alcanzar mi meta de estudio, convirtiéndome en una profesional.

Un reconocimiento especial a mi tutor quien con su disponibilidad y paciencia guio el desarrollo de este proyecto.

***Jessica Alexandra Patiño Zhinin***

## ÍNDICE GENERAL

Portada .....	i
Certificación del tribunal .....	ii
Certificación de autenticidad .....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas .....	x
Índice de gráficos.....	xi
Índice de anexos.....	xii
Resumen ejecutivo .....	xiii
Summary.....	xiv
Introducción .....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.1. Formulación del problema.....	3
1.1.2. Delimitación del problema .....	3
1.2. JUSTIFICACIÓN .....	4
1.3. OBJETIVOS .....	5
1.3.1. Objetivo general .....	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....	6
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	6
2.1.1. Definición de empresa:.....	6
2.1.2. Definición de proyecto: .....	6
2.1.3. Seguridad ocupacional.....	7
2.1.3.1. Seguridad.....	7
2.1.3.2. Plan de seguridad.....	8
2.1.3.3. Accidente de trabajo .....	10
2.1.3.4. Riesgo de trabajo .....	11
2.1.4. Estudio de factibilidad .....	12

2.1.4.1.	Estudio de mercado .....	13
2.1.4.1.1.	Proceso del estudio de mercado .....	13
2.1.4.1.2.	Variables en mercadotecnia.....	13
2.1.4.1.3.	Elementos de un estudio de mercado .....	14
2.1.4.2.	Estudio técnico .....	15
2.1.4.3.	Estudio administrativo legal .....	16
2.1.4.4.	Estudio económico financiero .....	18
2.1.4.4.1.	Plan de inversión: .....	18
2.1.4.5.	Estudio ambiental .....	22
2.2.	FUNDAMENTACION TEÓRICA .....	25
2.3.	IDEA A DEFENDER .....	26
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....		28
3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	28
3.1.1.	Tipos de estudio de la investigación.....	28
3.1.2.	Diseño de la investigación.....	28
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	28
3.2.1.	Población .....	28
3.2.2.	Muestra .....	28
3.3.	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	29
3.3.1.	Métodos .....	29
3.3.2.	Técnicas e instrumentos de investigación .....	30
3.3.3.	Interpretación de resultados de las encuestas realizadas a los representantes legales de las empresas que funcionan en el cantón Francisco de Orellana .....	30
3.3.4.	Resumen del estudio de mercado .....	39
3.4.	LA COMERCIALIZADORA DE PRENDAS Y EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDUSTRIAL “DISLAMP” .....	40
3.4.1.	Tipo de productos que comercializará la empresa.....	40
3.4.2.	Logotipo .....	41
3.4.3.	Slogan .....	41
3.4.4.	Etiqueta.....	41
3.4.5.	Empaque .....	41
3.5.	DEMANDA.....	42
3.5.1.	Factores que inciden en la demanda de un producto:.....	42

3.5.2.	Demanda actual .....	43
3.5.3.	Demanda potencial .....	43
3.6.	OFERTA.....	44
3.6.1.	Identificación de la competencia .....	44
3.7.	PRECIOS .....	44
3.7.1.	Metodología de la fijación de precios: .....	45
3.8.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	46
3.8.1.	Alternativas de canales de comercialización .....	47
3.8.1.1.	Estrategia de producto: .....	47
3.8.1.2.	Estrategias de compra:.....	47
3.8.1.3.	Estrategias de venta: .....	47
3.8.1.4.	Promoción y publicidad:.....	48
3.9.	ESTUDIO TÉCNICO .....	48
3.9.1.	Localización .....	48
3.9.1.1.	Macro localización .....	48
3.9.1.2.	Micro localización .....	49
3.9.2.	Procesos .....	50
3.9.2.2.	Flujograma de proceso para la selección de personal .....	50
3.9.3.	Requerimientos para funcionamiento .....	52
3.10.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL.....	53
3.10.1.	Requisitos de funcionamiento .....	53
3.10.2.	Rumbo estratégico .....	55
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....		58
4.1.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	58
4.1.1.	Plan de inversión.....	58
4.1.2.	Estimación de ingresos .....	59
4.1.3.	Estimación de costos y gastos .....	60
4.2.	ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA .....	61
4.2.1.	Balance de resultados proyectado .....	61
4.2.2.	Flujo de caja proyectado.....	62
4.2.3.	Balance general proyectado.....	63
4.3.	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO .....	63
4.3.1.	Valor actual neto (van).....	64



4.3.2.	Tasa interna de retorno (tir) .....	65
4.3.3.	Punto de equilibrio.....	65
4.4.	PLAN DE MANEJO AMBIENTAL.....	66
4.4.1.	Generalidades.....	66
4.4.2.	Responsabilidades para la ejecución del pma.....	66
4.4.3.	Programas de manejo ambiental .....	67
4.4.4.	Presupuesto.....	67
CONCLUSIONES .....		68
RECOMENDACIONES.....		69
BIBLIOGRAFÍA .....		70
LINFOGRAFÍA .....		72
ANEXOS .....		73

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1: Variables en Mercadotecnia .....	13
Tabla No. 2: Proyección de Demanda Potencial .....	44
Tabla No.3: Tasa de Crecimiento Inflacionario.....	45
Tabla No. 4: Valor a invertir en prendas y equipos más utilidad .....	46
Tabla No. 5: Lista de Proveedores.....	47
Tabla No. 6: Sueldos Personal Administrativo.....	52
Tabla No. 7: Consumo Mensual Servicios Básicos .....	53
Tabla No. 8: Plan de Inversión .....	58
Tabla No. 9: Incremento Anual en Ventas 10% .....	59
Tabla No. 10: Proyección de Ingresos .....	59
Tabla No. 11: Costos de Compra.....	60
Tabla No. 12: Gastos Administrativos.....	61
Tabla No. 13: Gastos Financieros.....	61
Tabla No. 14: Estado de Resultados Proyectado .....	62
Tabla No. 15: Flujo de Caja Proyectado.....	62
Tabla No. 16: Balance General Proyectado.....	63
Tabla No. 17: Tasa de Descuento del Proyecto .....	64

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura No. 1: Equipos de protección industrial .....	40
Figura No. 2: Logotipo .....	41
Figura No. 3: Canales de Comercialización .....	47
Figura No. 4: Macro Localización.....	49
Figura No. 5: Micro Localización.....	49
Figura No. 6: Flujograma de proceso de compras .....	50
Figura No. 7: Flujograma del Proceso de Selección de Personal .....	51
Figura No. 8: Organigrama Estructural .....	56

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO No. 1 Encuesta .....	74
ANEXO No. 3: Consumo Energía Eléctrica .....	75
ANEXO No. 4: Consumo Agua Potable .....	76
ANEXO No. 5: Consumo Telefónico.....	76
ANEXO No. 6: Suministros de Oficina.....	77
ANEXO No. 7: Útiles de Limpieza .....	82
ANEXO No. 8: Depreciaciones.....	84
ANEXO No. 9: Mantenimiento Equipos y Muebles .....	85
ANEXO No. 10: Gastos de Administración .....	86
ANEXO No. 11: Tabla de Amortización de Préstamo .....	86
ANEXO No. 12: Proformas para la Adquisición de Activos .....	89
ANEXO No. 13: Proforma muebles de oficina .....	90

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El objetivo de la presente investigación es determinar la factibilidad de la creación de una comercializadora de prendas y equipos de protección industrial en el Cantón Francisco de Orellana, Provincia de Orellana, mediante un análisis que permita determinar si el proyecto es viable y su repercusión financiera, para lo cual se deberán utilizar adecuadamente los recursos disponibles.

Para el desarrollo de la investigación se realizó un estudio de mercado, además el estudio técnico legal y el estudio económico – financiero.

El Centro de Comercialización comprará y comercializará: prendas y equipos de protección industrial que se encuentran acordes a la normativa legal vigente en el país, estas prendas y equipos serán seleccionados considerando calidad y precio, lo que permitirá ofertar un producto de calidad; satisfaciendo así las necesidades de los empleados de las empresas económicamente activas del cantón Francisco de Orellana.

Los resultados obtenidos aplicando el estudio económico financiero determina que los indicadores financieros son favorables, el proyecto presenta un VAN positivo, una Taza Interna de Retorno del 46% que es muy superior a los costos de oportunidad, y una relación de beneficio costo de \$ 2,6.

Por lo cual se recomienda ejecutar el presente proyecto.

Palabras claves: Comercialización de Prendas, Protección Industrial, Normativas de Seguridad, Estudio de Factibilidad.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

## **SUMMARY**

The objective of this research is to determine the feasibility of creating a marketing industrial clothing and protective equipment in Francisco de Orellana town, Orellana Province, by an analysis to determine whether the project is viable and its financial impact, for which they should properly utilize available resources.

For the development of the market research study we were carried out technical study further the legal and financial economic study.

The Marketing Center will purchase and market: industrial clothing and protective equipment that are in line with current legislation in the country; these clothes and equipment will be selected considering quality and price, which will offer a quality product; thus meeting the needs of employees of economically active enterprises in the Canton Francisco de Orellana.

The results obtained by applying the economic and financial study determines that the financial indicators are favorable, the project has a positive NPV, an internal rate of return of 46% which is much higher than the opportunity costs, and a ratio of cost of \$2.6.

Therefore it is recommended to implement this project.

Keywords: Marketing of garments, Industrial Protection, Safety Regulations, and Feasibility Study.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por objeto determinar el impacto financiero que causará la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de seguridad industrial en el cantón Francisco de Orellana provincia de Orellana.

Para la orientación de los lectores presentamos conceptos básicos sobre el estudio de factibilidad de un proyecto y el impacto financiero, para ponerlo en práctica en el centro de comercialización que se denominará “DISLAMP”, que estará ubicado en el cantón Francisco de Orellana provincia de Orellana, para el período 2015-2019.

La investigación contiene antecedentes sobre: seguridad industrial, así como organismos que controlan a las microempresas, se recopila todos aquellos conceptos teóricos relacionados con el tema, tales como: estudio de factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo legal, estudio económico financiero y estudio ambiental.

El estudio de mercado se lo realizó en el capítulo III, mediante la investigación en el cantón Francisco de Orellana y específicamente a los Representantes Legales de las Empresas Económicamente Activa, para lo cual se realizaron encuestas, definiendo de esta manera la oferta y la demanda, así como todo lo referente al Producto, canales de comercialización y precios.

Posteriormente se efectuó el Estudio Técnico, para poder determinar el Tamaño del proyecto, definiendo la capacidad utilizada, la ubicación y distribución del establecimiento, con el respectivo proceso para la adquisición y comercialización los requerimientos necesarios para poder efectuarlos.

Se realizó el Estudio Administrativo Legal, en el que se detalla la conformación de la empresa, los requisitos de funcionamiento, el rumbo estratégico a seguir en el que se engloba: la misión, visión, políticas, principios y valores, concluyendo con la estructura de la organización.

En el Estudio Económico Financiero, se presenta el plan de inversión, el financiamiento, la estimación de ingresos, costos y gastos para poder llegar a los Estados Financieros Proforma.

Finalmente en este proyecto se presentan las conclusiones y recomendaciones que constituyen la evaluación final del proyecto.



## **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La Seguridad y Salud en el Trabajo en el país surge como parte de los derechos del trabajo y su protección, desde que la ley determinara que “los riesgos del trabajo son de cuenta del empleador” y que hay obligaciones, derechos y deberes que cumplir en cuanto a la prevención de riesgos laborales.

Según la ley del código del trabajo se ha decretado que todos los empresarios deberán garantizar la seguridad y la salud de sus trabajadores y los trabajadores deberán cumplir todas las obligaciones derivadas de las normas de seguridad e higiene en el trabajo para desarrollar un entorno laboral adecuado.

Debido a esto el empleador debe salvaguardar la integridad, la salud y la vida de las personas trabajadoras, evitando posibles accidentes, previniendo y tratando de eliminar los factores de riesgo derivados de la realización de su actividad profesional; naciendo aquí la necesidad de proporcionar a sus trabajadores las prendas y los equipos de protección industrial necesarios y acordes a las diligencias del puesto de trabajo; tratando de minimizar el alto porcentaje de accidentes por no utilizar Equipo de Protección Profesional adecuado.

#### **1.1.1. Formulación del problema**

¿Qué impacto financiero provocará la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de protección industrial en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana?

#### **1.1.2. Delimitación del problema**

En base a los factores: acción, tiempo y espacio.

##### **Delimitación de Acción**

Creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de protección industrial en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

## **Delimitación de Tiempo**

La presente investigación se la llevó a cabo en el período 2014-2015

## **Delimitación de Espacio**

País: **Ecuador**

Provincia: **Orellana**

Cantón: **Francisco de Orellana**

Calles: **Alejandro Labaka s/n y Antonio Carrera**

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo de investigación se justifica por la necesidad de dotar al personal de las empresas de prendas y equipo de seguridad industrial que cumpla con el Reglamento vigente y a las necesidades de los puestos de trabajo.

La creación del centro de comercialización justifica su realización porque es necesario que los empresarios cuenten con variedad de prendas y equipo de seguridad industrial, para suministrar a sus colaboradores, este centro proporcionando opciones de variedad en producto según los estándares de la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT).

Tomando en consideración las expectativas, de manera que se facilite el cumplimiento de la actual y futura legislación, a la vez que le permita a la Provincia de Orellana al ser una región cuya actividad económica principal es la explotación petrolera, concebir una ventaja que elevará sus ingresos económicos.

Esta propuesta busca verificar el impacto financiero que provocará en el cantón Francisco de Orellana la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de seguridad industrial, tomando en cuenta el mercado de competencia desleal y agresiva.

Cabe indicar que la presente investigación busca el beneficio de los habitantes de Francisco de Orellana al proporcionar de un centro para comercialización de prendas y

equipos de seguridad industrial que se encuentre cerca de la actividad industrial como son los pozos petroleros.

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Identificar el impacto financiero de la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de protección industrial en el Cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar el porcentaje de los clientes que demandan de este tipo de productos
- Establecer el tamaño del proyecto de creación.
- Ubicar el espacio físico donde se pretende ofrecer el servicio.
- Diseñar el proceso de comercialización del producto.
- Evaluar la factibilidad de invertir en este proyecto.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1.ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

#### **2.1.1. Definición de Empresa:**

Del libro: Iniciación a la Organización y Técnica Comercial, de Idalberto Chiavenato, Mc Graw Hill, Pág. 4.

Para Idalberto Chiavenato, autor del libro Iniciación a la Organización y Técnica Comercial la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos.

Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.

Del libro: Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 41

Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "Hacer Empresa: Un Reto", la empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.

#### **2.1.2. Definición de Proyecto:**

María Tenutto en la Enciclopedia Escuela para Educadores, año 2004 Pág. 172

Dice que un proyecto “es un plan que anticipa, de algún modo la acción” esto se refiere a que a la hora de realizar un proyecto se deben plantear una serie de estrategias que establezcan los lineamientos a seguir para la elaboración del mismo, permitiendo predecir algún problema que se pueda presentar.

### **2.1.3.Seguridad Ocupacional**

Desde el año 1972, el petróleo se convirtió en el eje central de la economía del Ecuador y continúa manteniendo una importancia fundamental.

Platón y Aristóteles estudiaron ciertas deformaciones físicas producidas por ciertas actividades ocupacionales, planteando la necesidad de su prevención.

Dadas las explotaciones petroleras se ve la necesidad de la utilización de los equipos de seguridad industrial los mismo que se dieron desde la Revolución Francesa y se establecen corporaciones de seguridad destinadas a resguardar a los artesanos, base económica de la época la revolución industrial marca el inicio de la seguridad industrial como consecuencia de la aparición de la fuerza del vapor y la mecanización de la industria, lo que produjo el incremento de accidentes y enfermedades laborales. No obstante, el nacimiento de la fuerza industrial y el de la seguridad industrial no fueron simultáneos, debido a la degradación y a las condiciones de trabajo y de vida detestables. Es decir, en 1871 el cincuenta por ciento de los trabajadores moría antes de los veinte años, debido a los accidentes y las pésimas condiciones de trabajo.

Hace un par de años, en nuestro país se ha convertido a la seguridad y salud ocupacional en un requisito indispensable de acuerdo a la Leyes y Normativas Laborales vigentes, para la operatividad de toda empresa sin importar la índole de las mismas.

#### **2.1.3.1.Seguridad**

Es el conjunto de medidas técnicas, educacionales, médicas y psicológicas empleados para prevenir accidentes, tendientes a eliminar las condiciones inseguras del ambiente y a instruir o convencer a las personas acerca de la necesidad de implementación de prácticas preventivas. Según el esquema de organización de la empresa, los servicios de seguridad tienen el objetivo de establecer normas y procedimientos, poniendo en práctica los recursos posibles para conseguir la prevención de accidentes y controlando los resultados obtenidos.

El programa debe ser establecido mediante la aplicación de medidas de seguridad adecuadas, llevadas a cabo por medio del trabajo en equipo. La seguridad es responsabilidad de Línea y una función de staff. Cada supervisor es responsable de los

asuntos de seguridad de su área, aunque exista en la organización un organismo de seguridad para asesorar a todas las áreas.

La seguridad del trabajo contempla tres áreas principales de actividad:

- Prevención de accidentes
- Prevención de robos
- Prevención de incendios.(Cimo, 2015)

La Seguridad y Salud Ocupacional (SySO) es una multidisciplina en asuntos de protección, seguridad, salud y bienestar de las personas involucradas en el trabajo. Los programas de seguridad e higiene industrial buscan fomentar un ambiente de trabajo seguro y saludable. El SySO también incluye protección a los compañeros de trabajo, familiares, empleadores, clientes, y otros que podan ser afectados por el ambiente de trabajo.(Apaza, 2015)

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) *“La salud ocupacional debe tener como objetivo la promoción y mantenimiento del más alto grado de bienestar físico, mental y el bienestar social de los trabajadores en todas las ocupaciones, la prevención entre los trabajadores de las desviaciones de salud causados por sus condiciones de trabajo, la protección de los trabajadores en su empleo contra los riesgos resultantes de factores adversos a la salud; la colocación y el mantenimiento del trabajador en un entorno de trabajo adaptado a sus capacidades fisiológicas y psicológicas y, para resumir: la adaptación del trabajo al hombre y cada hombre a su puesto de trabajo.”* (OIT y OMS, 1950)

La seguridad del trabajo es el conjunto de medidas técnicas, educacionales, médicas y psicológicas empleadas para prevenir accidentes, tendientes a eliminar las condiciones inseguras del ambiente, y a instruir o convencer a las personas acerca de la necesidad de implantación de prácticas preventivas.

### **2.1.3.2.Plan de seguridad**

Un plan de seguridad implica, necesariamente, los siguientes requisitos:

- La seguridad en sí, es una responsabilidad de línea y una función de staff frente a su especialización.
- Las condiciones de trabajo, el ramo de actividad, el tamaño, la localización de la empresa, etc., determinan los medios materiales preventivos.
- La seguridad no debe limitarse sólo al área de producción. Las oficinas, los depósitos, etc, también ofrecen riesgos, cuyas implicaciones atentan a toda la empresa.
- El problema de seguridad implica la adaptación del hombre al trabajo (Selección de Personal), adaptación del trabajo al hombre (racionalización del trabajo), más allá de los factores socio-psicológicos, razón por la cual ciertas organizaciones vinculan la seguridad a Recursos Humanos.
- La seguridad del trabajo en ciertas organizaciones puede llegar a :
  - Movilizar elementos para el entrenamiento y preparación de técnicos y operarios
  - Control de cumplimiento de normas de seguridad
  - Simulación de accidentes
  - Inspección periódica de los equipos de control de incendios, primeros auxilios y elección, adquisición y distribución de vestuario del personal en determinadas áreas de la organización.
- Es importante la aplicación de los siguientes principios:
  - Apoyo activo de la Administración. Con este apoyo los supervisores deben colaborar para que los subordinados trabajen con seguridad y produzcan sin accidentes.
  - Mantenimiento del personal dedicado exclusivamente a la seguridad.
  - Instrucciones de seguridad para cada trabajo.
  - Instrucciones de seguridad a los nuevos empleados. Éstas deben darlas los supervisores, en el lugar de trabajo.
  - Ejecución del programa de seguridad por intermedio de la supervisión.

- Integración de todos los empleados en el espíritu de seguridad. Aceptación y asimilación por parte de los empleados, por medio de la divulgación de éste espíritu de prevención.
- Extensión del programa de seguridad fuera de la compañía. (eliminación de las consecuencias de los accidentes ocurridos fuera del trabajo). (Cimo, 2015)

### **2.1.3.3. Accidente de Trabajo**

Según Davis, es toda lesión orgánica o perturbación funcional, inmediata o posterior, o la muerte producida repentinamente en el ejercicio, o con motivo del trabajo, cualesquiera que sean el lugar y el tiempo en que se presente.

#### **Cuáles son las causas de un accidente de trabajo:**

Interviene varios factores, entre los cuales se cuentan las llamadas causas inmediatas, que pueden clasificarse en dos grupos:

**a) Condiciones inseguras:** Son las causas que se derivan del medio en que los trabajadores realizan sus labores ( ambiente de trabajo), y se refieren al grado de inseguridad que pueden tener los locales, maquinarias, los equipos y los puntos de operación.

Las condiciones inseguras más frecuentes son:

- Estructuras e instalaciones de los edificios o locales diseñados, contruidos instalados en forma inadecuada, o bien deteriorados.
- Falta de medidas o prevención y protección contra incendios.
- Instalaciones en la maquinaria o equipo diseñados, contruidos o armados en forma inadecuada o en mal estado de mantenimiento.
- Protección inadecuada, deficiente o inexistente en la maquinaria, en el equipo o en las instalaciones eléctricas.
- Herramientas manuales, eléctricas, neumáticas y portátiles defectuosas o inadecuadas.
- Equipo de protección personal defectuoso, inadecuado o faltante.



- Falta de orden y limpieza.

- Avisos o señales de seguridad e higiene insuficientes o faltantes.

**b)Actos inseguros:** Son las causas que dependen de las acciones del propio trabajador y que puedan dar como resultado un accidente. Los actos inseguros más frecuentes en que los trabajadores incurren el desempeño de sus labores son:

- Llevar a cabo operaciones sin previo adiestramiento.

- Operar equipos si autorización.

- Ejecutar el trabajo a velocidad no indicada.

- Bloquear o quitar dispositivos de seguridad.

- Limpiar, engrasar y reparar la maquinaria cuando se encuentra en movimiento.

**Origen a un acto inseguro:**

- La falta de capacitación y adiestramiento para el puesto de trabajo

- El desconocimiento de las medidas preventivas de accidentes laborales

- La carencia de hábitos de seguridad en el trabajo

- Características personales: confianza excesiva, la actitud de incumplimiento a normas y procedimientos de trabajo establecidos como seguros, los atavismos y creencias erróneas acerca de los accidentes, la irresponsabilidad, la fatiga y la disminución, por cualquier motivo de la habilidad para el trabajo.

**2.1.3.4. Riesgo de trabajo**

Se entiende por éste, a la probabilidad que existe al realizar una tarea y que dicha tarea produzca incidentes y/o accidentes. Los riesgos de trabajo son clasificados por la Ley según la magnitud de incapacidad que producen:

- Temporal

- Permanente parcial

- Permanente total

- Muerte. (Cimo, 2015)

Como se puede apreciar, el esfuerzo humano resulta vital para el funcionamiento de cualquier organización; si el elemento humano está dispuesto a proporcionar su esfuerzo, la organización marchará; caso contrario, se detendrá. De aquí que toda organización debe prestar primordial atención a su personal (talento humano) y dotar al mismo de prendas y equipos adecuados para la ejecución de sus funciones, con ello se podrá prevenir incidentes laborales que pongan en riesgo al trabajador y por ende a la empresa.

#### **2.1.4. Estudio de Factibilidad**

En este estudio, se realiza un análisis con la finalidad de recopilar datos relevantes los que sirven para determinar si la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de seguridad industrial, será factible o no, realizando para ello un análisis de las posibilidades que se tiene para lograrlo.

Al iniciar un proyecto hay que tomar en cuenta la utilización de diversos recursos necesarios para su ejecución y éstos son: tiempo, equipos, dinero, talento humano, materia prima, entre otros. Se debe considerar que los recursos para esta investigación son limitados y es por ello que deben ser utilizados de manera óptima y de esta manera estar seguros de que el negocio será exitoso y por lo tanto generará utilidad.

#### **Componentes:**

- Estudio de mercado

- Estudio Técnico

- Estudio Administrativo

- Estudio Legal

- Estudio Económico

- Estudio Financiero

- Estudio Ambiental

#### **2.1.4.1. Estudio de Mercado**

“Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes, a cerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica.”(Thompson, 2008).

##### **2.1.4.1.1. Proceso del Estudio de Mercado**

- Definición del problema y de los objetivos de la investigación.
- Definir los límites de la investigación.
- Definir las fuentes de información.
- Definir al informante.
- Definir la extensión de la información.
- Elaboración del cuestionario.
- Recopilación de la información.
- Ordenamiento, sistematización, tabulación de la información.
- Elaboración y presentación del informe final.”(Brito Mary, 2009)

##### **2.1.4.1.2. Variables en Mercadotecnia**

Para tomar decisiones, los empresarios tendrán que considerar diversas variables en situaciones que cambian constantemente; algunas variables son controlables mientras que otras no, sin embargo éstas deben ser tomadas en cuenta porque pueden influir para una buena función de mercadotecnia; a continuación algunas de ellas:

**Tabla No.1: Variables en Mercadotecnia**

<b>VARIABLES CONTROLABLES</b>	<b>VARIABLES NO CONTROLABLES</b>
Sistemas de información de mercadotecnia	Medio ambiente político y legal
Producto	Tecnología
Marcas registradas	Competencia
Envasado o empaque	Economía

Precio	Consumidores
Descuentos	Medio ambiente natural
Promociones	Responsabilidad social
Canales de distribución	
Publicidad	
Venta personal	
Garantías	

FUENTE:

ELABORADO: JESSICA PATIÑO

#### 2.1.4.1.3. Elementos de un Estudio de Mercado

**Demanda:** Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia Pág. 240: “La demanda se refiere a “las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado”. Es decir que la demanda está constituida por las cantidades de un bien o servicio que un consumidor puede adquirir a variados precios en un tiempo determinado y que satisfaga sus necesidades.

**Oferta:** Para Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia" Pág. 243: La oferta se refiere a “las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.” Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta “son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta”.

**Precio:** Es el pago que se efectúa por la adquisición ya sea de un bien o servicio

**Márgenes comerciales:** La diferencia entre el precio de compra y precio de venta, se denomina márgenes comerciales.

**Canales de distribución:** Está conformado por aquellos participantes, quienes se encargan de realizar diversas funciones que les permitan conseguir un producto y que luego éste llegue al consumidor final.

#### **2.1.4.2. Estudio Técnico**

En este estudio se realiza la recopilación, organización y análisis de la información que va a permitir definir la función de producción. La cual indica cómo utilizar de manera eficiente y efectiva los insumos y recursos que servirán para la producción ya sea de bienes o servicios, en este estudio se pueden responder las siguientes preguntas: dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea y si será factible o no.

En el estudio técnico se definirá además la cantidad necesaria que se requerirá, tanto de los insumos, así como el nivel de calificación de la mano de obra, la maquinaria y equipos para ejecutar el proyecto.

Por otro lado, en este estudio se puede definir la distribución y localización de la planta y la capacidad de producción.

##### **2.1.4.2.1. Objetivos del estudio técnico**

Verificar la posibilidad técnica de un producto o servicio que se busca poner en el mercado.

Analizar el tamaño y localización optima, los equipos e instalaciones y, la organización; necesarias para producir un bien o para brindar un servicio.

##### **2.1.4.2.2. Aspectos a considerar dentro del estudio técnico:**

Localización del centro de comercialización: nos permite determinar el lugar idóneo para el funcionamiento del almacén y bodega, considerando que tanto los costos y gastos operativos sean los más bajos.

**Factores geográficos:** está constituido por: condiciones naturales, clima, niveles de contaminación, carreteras, conectividad, comunicaciones.

**Factores institucionales:** se considera a aquellos relacionados con los planes y estrategias de desarrollo y descentralización.

**Factores sociales:** son aquellos elementos que guardan relación con el ambiente humano, tales como: seguridad, cultura, servicios como centros recreativos, hospitales, escuelas, de capacitación, etc.

**Factores económicos:** guardan referencia con los costos de los suministro e insumos en determinada localidad, éstos pueden ser: impuestos, regulaciones, materias primas, servicios básicos, combustibles, infraestructura disponible, cercanía de mercado y de las materias primas, entre otros.

**Tamaño del almacén y bodega:** referido a la capacidad de producción de un bien o servicio en un determinado tiempo, los factores relevantes a considerar son:

- Mercado, Tecnología,
- Proceso de compra,
- Distribución de la bodega,
- Talento humano,
- Estrategia de la empresa,
- Entorno económico.

**Distribución Interna (Lay Out):** Mediante un mapa se describe la distribución interna del almacén y bodega, para lo cual se debe determinar la mejor manera de disponer cada elemento; esto permitirá la optimización de costos; los factores que se deben considerar son:

- Material
- Hombre

**Ingeniería de procesos:** se trata de una descripción de los procesos, logística, abastecimiento de insumos, etc., elaborado por profesionales entendidos en la materia.

#### **2.1.4.3. Estudio Administrativo Legal**

Este estudio es elemental para la preparación, formulación, ejecución y evaluación de un proyecto de Inversión, pues nos brinda la información necesaria para la identificación de necesidades administrativas en la empresa y permite establecer las bases legales para las cuales se debe regir, puesto que las actividades sociales

económicas del hombre requieren de normas que regulen el comportamiento de sus integrantes.

#### **2.1.4.3.1. Estudio administrativo:**

En este estudio se determinan los aspectos organizativos que deben ser considerados por una nueva empresa o un proyecto, los mismos que sirven para su establecimiento y éstos son: planeación estratégica, estructura organizacional, aspectos legales, fiscales, laborales y finalmente las políticas que se van a aplicar. En este estudio se indican el rumbo y las acciones que se van a realizar para poder conseguir los objetivos que la empresa se propone; también se especifica el uso de herramientas como el organigrama y la planeación del talento humano, cuya finalidad es la de proponer un perfil adecuado para la consecución de las metas empresariales.

#### **2.1.4.3.2. El estudio legal:**

Por medio de este estudio se pretende determinar la viabilidad de un proyecto tomando como base las normas a las cuales tiene que sujetarse, ya sea para determinar la localización, utilización de productos, subproductos, patentes y marcas. No hay que olvidar la legislación laboral y el impacto que tendrá con respecto a los sistemas de contratación, prestaciones sociales así como también obligaciones laborales.

#### **Compañía limitada:**

*“Es la que se contrae entre tres o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituir la, no adquieren la calidad de comerciantes. La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.*

*El capital de la compañía estará formado por cuatrocientos dólares de Norte América. Los administradores o gerentes de la compañía no podrán dedicarse por cuenta propia o ajena, al mismo género de comercio que constituye el objeto de la compañía, salvo autorización expresa de la junta general.”(Ecuador, s.f.).*

#### **2.1.4.3.2.1.Requisitos para funcionamiento según el Marco Legal**

**RUC:** *“Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes(RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria. El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.”*(SRI, s.f.).

**Patente Municipal:** Es una contribución que se realiza a las Municipalidades, por parte de las personas naturales o jurídicas que desarrollen una actividad económica en el país, este pago se lo realiza anualmente.

**Permiso Sanitario:** El Ministerio de Salud Pública es el encargado de emitir este documento, con el cual un establecimiento o actividad comercial está autorizado para su normal funcionamiento, este permiso debe ser renovado anualmente.

**Afiliación a las cámaras:** En nuestro país existen varias cámaras que apoyan a las empresas ya sea con capacitaciones o brindando información necesaria respecto a la emisión de nuevos reglamentos, leyes, etc.

#### **2.1.4.4.Estudio Económico Financiero**

Con la información recopilada en estudios anteriores, se puede realizar un análisis de tipo financiero, cuya finalidad es evaluar el proyecto para determinar su rentabilidad. En este estudio se pueden analizar variables tales como: costos e ingresos así como inversiones.

##### **2.1.4.4.1. Plan de inversión:**

El plan de inversión contiene información detallada de varios elementos como los bienes de capital, que son indispensables para la puesta en marcha del proyecto y para que éste empiece su normal funcionamiento.

Las inversiones se pueden clasificar considerando el tiempo que van a permanecer en el proyecto, de la siguiente manera:



- Activos no corrientes o inmovilizados.
- Activos corrientes o circulantes.

#### **2.1.4.4.2. Estructura de financiamiento**

En la estructura de financiamiento se describe la forma como están distribuidas las fuentes de financiamiento de la empresa, ya sean estas propias o ajenas, necesarias para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. Con estos antecedentes se pueden tener dos fuentes de financiamiento que son:

**Financiamiento interno:** dentro de esta, están las siguientes fuentes:

- Capital social, utilidades y préstamos de los socios.
- Cambios en la estructura del balance general existente.

**Financiamiento externo:** entre las principales tenemos los siguientes:

- Financiamiento comercial.
- Deudas con bancos e instituciones financieras.
- Colocaciones accionarias, obligaciones (con las sociedades cotizadas) y otros títulos.
- Leasing y pagos a plazo.
- Fondos públicos y ayudas financieras y /o fiscales de las leyes especiales” (Borrello, 2010)

#### **2.1.4.4.3. Estimación de ingresos**

Cuando hablamos de ingresos, nos referimos al dinero que dependen del estudio de mercado, están sujetos al comportamiento de mercado, y pueden ser:

- Operacionales:** son aquellos ingresos que el proyecto espera recibir al realizar su actividad de producción de bienes o la prestación de servicios,
- Financieros:** estos ingresos se obtienen por inversión de reservas.

#### **2.1.4.4. Estimación de costos y gastos**

Tanto los costos así como los gastos pueden ser fijos y variables:

**Costos o gastos variables:** Son aquellos que están en función de la producción y de las ventas, es decir: cuando aumenta la producción y ventas aumentan de igual manera los costos variables, cuando disminuyen la producción y ventas disminuyen a su vez los costos variables, dentro de este grupo se pueden mencionar los siguientes: materia prima, salarios a destajo, energía eléctrica y comisiones sobre ventas.

**Costos o gastos fijos:** Son aquellos que guardan relación directa con el tiempo y no están en función del nivel de producción o ventas por ejemplo: depreciación, sueldos fijos y arrendamiento de local.

#### **2.1.4.5. Estados financieros proforma**

Estos estados financieros son los proyectados que generalmente se pronostican para un año, son el Estado de Resultados y el Balance General. En ellos se detallan los ingresos y costos y, los activos, pasivos y patrimonio contable respectivamente, al concluirlo.

Para la elaboración de estos estados se requieren auxiliares tales como:

##### **Estado de Resultados Proforma:**

- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de costos de ventas.
- Presupuesto de gastos administrativos.
- Presupuesto de gastos ventas.
- Presupuesto de gastos financieros.

##### **Balance General Proforma:**

- Plan de Inversiones

#### **2.1.4.4.6. Evaluación financiera del negocio**

En esta evaluación, se va a determinar la viabilidad del proyecto, como base para la toma de decisiones de inversión, para ello se van a analizar los estados financieros proforma antes realizados.

Para realizar esta evaluación hay diversos métodos que se pueden utilizar, entre ellos tenemos los dinámicos y estáticos.

**Métodos dinámicos:** su característica es considerar el momento en que se producen los flujos de caja, estos son:

- VAN: Valor Actual Neto
- TIR: Tasa Interna de Retorno

**Métodos estáticos:** están caracterizados por no considerar el momento en que se producen los distintos flujos de caja, los más utilizados son:

- Pay Back o Plazo de Recuperación
- Análisis de Sensibilidad

##### **2.1.4.4.6.1. Valor actual neto**

*“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su Valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual.”(Barzev, 2004)*

##### **2.1.4.4.6.2. Tasa interna de retorno**

*“Es un indicador que los inversionistas públicos y privados han utilizado considerablemente como manera de describir el atractivo de un proyecto.”(Maldonado, 2006)*

##### **2.1.4.4.6.3. Payback**

*“El plazo de recuperación o payback de una inversión es el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial  $C_0$ . Cuando los flujos netos de caja no son*

constantes:  $C_1 = C_2 = C_3 = \dots C_n = C$  el plazo de recuperación vendrá dado por la fórmula:

$$\text{Plazo de recuperación} = P = C_0/C$$

Si los flujos de caja no son constantes, el plazo de recuperación se calculará acumulando los sucesivos flujos de caja hasta que su suma sea igual al desembolso inicial  $A$ ”(Urbano Medina Hernández, 2011)

#### **2.1.4.4.6.4. Análisis de sensibilidad**

Nos permite analizar los efectos que se producen en los resultados probables de un proyecto, como consecuencia de variaciones positivas o negativas que se podrían dar en algunos rubros o variables claves, las más analizadas son ventas, materia prima, mano de obra, energía eléctrica.

#### **2.1.4.5. Estudio Ambiental**

##### **2.1.4.5.1. Diagnóstico socio ambiental**

“Consiste en un análisis situacional que se realiza para determinar las condiciones ambientales de un área geográfica antes de ejecutarse el proyecto, incluye todos los aspectos bióticos, abióticos y socio – culturales del ecosistema. Se trata de realizar un inventario detallado del componente biótico y definición o caracterización del componente abiótico”(Fernández-Vitora, 2009).

##### **2.1.4.5.2. Identificación, valoración y evaluación de los impactos ambientales**

“Esta tarea consiste en la búsqueda de relaciones causa-efecto potenciales entre las acciones del proyecto y los factores relevantes del medio; primero se identifican los impactos potenciales, para ello se utilizan cuatro técnicas básicas:

- Listas de referencia.
- Matrices de relación causa efecto.
- Grafos de relación causa efecto.
- Superposición de transparencias.

•*Escenarios comparados.*

*Conviene operara por aproximaciones sucesivas: primero se identifican los impactos potenciales que luego van depurando para encontrar los significativos.”(Universidad de Castilla La Mancha, 2006)*

Cuando se habla de valoración, hace referencia a la gravedad del impacto cuando es negativo, al grado de bondad cuando éste es positivo; en cualquiera de los dos casos, el valor depende de grado, forma, cantidad y calidad en que un factor ambiental es alterado y, al significado ambiental de aquella alteración.

*“La evaluación del impacto ambiental es un proceso de estudio de los posibles impactos ambientales de un proyecto o desarrollo propuesto, teniendo en cuenta efectos como: socioeconómicos culturales y en la salud humana interrelacionados, tanto beneficiosos como perjudiciales”.*(Jorquera, 2007)

#### **2.1.4.5.3. Medidas preventivas y correctivas**

Las medidas preventivas tienen como objetivo reunir las medidas técnicas, normativas y administrativas, que se ejecutarán antes de que el proyecto esté en marcha para prevenir o reducir los impactos negativos antes de que éstos se ocasionen.

Cuando hablamos de medidas correctivas, nos referimos a aquellas que se generan para evitar impactos posteriormente al desarrollo del proyecto, cuando se generen cambios en el mismo. Tiene por objetivos principales:

*“Evitar, disminuir, modificar, curar o compensar el efecto del proyecto, (rebajar los impactos intolerables, y minimizar todos en general).*

*Aprovechar mejor las oportunidades que brinda el medio para el mejor éxito del proyecto.”(www.ingenieroambiental.com/newinformes/EIA.htm)*

#### **2.1.4.5.4. Normativa medioambiental**

En estos últimos años, se ha dado gran importancia al medio ambiente y prueba de ello se puede observar los derechos a la naturaleza consagrado en la Constitución de la República del Ecuador y aprobada mediante referéndum en el 2008, en la que los Art. 395 al 415, tratan sobre la Biodiversidad y Recursos Naturales.

Ley de Gestión Ambiental, Publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 418 con fecha 10 de septiembre de 2004.

Ley de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental, Publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 418 con fecha 10 de septiembre de 2004-

El Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), considerado como un documento que sirve de guía para el Ministerio del Ambiente y del Estado en lo referente al medio ambiente.

### **Normativa Secundaria**

Además de la normativa antes mencionada, existe una amplia lista de leyes, reglamentos y procedimientos vigentes para la gestión del Ministerio del Medio Ambiente, que a continuación se enumeran las más importantes:

- Ley de Gestión Ambiental.
- Ley de la Prevención y Control de la Contaminación.
- Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre.
- Normas del sistema de Regencia Forestal.
- Normas de procedimientos administrativos para autorizar el aprovechamiento y corta de madera.
- Norma de procedimiento para la adjudicación de tierras del patrimonio forestal del estado, bosques y vegetación protectores.
- Normativa para el Manejo sustentable de los Bosques Andinos.
- Norma para el aprovechamiento forestal sustentable del bosque seco
- Ley Especial de la Provincia de Galápagos.
- Norma para el aprovechamiento forestal sustentable del bosque seco.

Sólo por citar algunas, ya que existen muchas más.

#### **2.1.4.5.5. La administración y su compromiso con el medio ambiente**

En la actualidad no sólo se trata de ser competitivos sino de ofrecer calidad pero no sólo cumpliendo con estándares de la misma, por el contrario teniendo en cuenta la responsabilidad de cuidar el medio ambiente y de la incidencia de los productos que ofrecen las empresas en él.

La administración debe adoptar constantemente nuevos enfoques respecto a su manera de hacer negocios y su gestión, nuevas políticas y estrategias, para lo cual se debe tomar decisiones, coordinar acciones y dirigir actividades, con la finalidad de asegurar el futuro de la gestión ambiental.

Los que habitamos este planeta somos los responsables del cuidado del medio ambiente, pero muchas veces por pensar únicamente en tener ganancias sin importar daños que causemos al ambiente, olvidamos que venimos de la tierra, vivimos en ella y de igual manera habitamos en ella.

#### **2.1.4.5.6. Plan de manejo ambiental**

El plan de manejo ambiental PMA tiene como objetivos: prevenir, minimizar, eliminar y mitigar aquellos impactos que pueden dañar al medio ambiente, por otro lado proteger las áreas de interés humano y ecológico, que están ubicados en las áreas de influencia del proyecto.

Dentro del Plan de Manejo ambiental se presentarán programas; entre ellos están el programa de monitorio y seguimiento, en el que se establecerán los aspectos ambientales, impactos y parámetros de la organización que se van a monitorear, la regularidad de dichos monitoreo y finalmente la periodicidad en que se deben presentar los resultados al Ministerio del Medio Ambiente, que es el encargado de este control.

### **2.2.FUNDAMENTACION TEÓRICA**

**Administración.-** Es la determinación de los objetivos y políticas de una organización.

**Economía.-** Rama de las ciencias sociales que trata de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios.

**Gestión.-** La gestión es la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera.

**Responsabilidad.-** hace referencia al compromiso u obligación de tipo moral que surge de la posible equivocación cometida por un individuo en un asunto específico.

**Equipo.-** conjunto de objetos y prendas necesarias para realizar un trabajo.

**Protección.-** proviene del latín PROTECTIO que significa acción y efecto de proteger. En el sentido semántico protección se puede interpretar como un conjunto de medidas empleadas por un sistema protector. Este sistema protector normalmente está diseñado e integrado por medidas aplicables en función de lo que se requiera proteger para preservar y garantizar la seguridad de los bienes, de las personas y del Estado en su amplio contexto.

**Seguridad.-** A grandes rasgos, puede afirmarse que este concepto que proviene del latín *securitas* hace foco en la característica de seguro, es decir, realza la propiedad de algo donde no se registran peligros, daños ni riesgos.

**Seguridad Laboral.-** tiene que ver con las condiciones en las que los empleados trabajan. De acuerdo a la ley de cada Estado, existen una serie de requisitos que los empleadores deben cumplir a fin de ofrecer estabilidad, equilibrio y prevención a sus empleados, a fin de que ningún accidente acontecido en el trabajo pueda terminar en una tragedia.

**Análisis financiero.-** es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios.

### **2.3.IDEA A DEFENDER**

Que impacto financiero causara la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de protección industrial en el cantón Francisco de Orellana.

- **Variables**

#### **Variable Independiente**

Impacto financiero



**Variable dependiente**

Necesidad de comercializar prendas y equipos de protección industrial

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

#### 3.1.1. Tipos de estudio de la Investigación

Exploratoria, descriptivo y Longitudinal.

#### 3.1.2. Diseño de la Investigación

##### Modalidad

La Investigación tendrá la modalidad Cuantitativa.

### 3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.2.1. Población

La población constituyen los representantes legales de las empresas económicamente activas que laboran en el Cantón Francisco de Orellana.

#### 3.2.2. Muestra

Representantes Legales empresas económicamente activas, según los datos del Censo Nacional Económico 2010 en el cantón Francisco de Orellana existen 2.223 establecimientos económicos, que por ser una población amplia, es necesario el cálculo de una muestra representativa a través de la utilización de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(z^2) \times N \times p \times q}{(e^2 \times (N - 1) + (z^2) \times p \times q)}$$
$$n = \frac{(95^2) \times 2223 \times 0,5 \times 0,5}{0.005^2 \times (2223 - 1) + (95^2) \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = 86 \text{ Encuestas}$$

**Donde:**

$N = 2.223$  representantes legales (tamaño del universo)

$Z =$  margen de seguridad (entre 95 y 100%)

$q = 50\%$  (probabilidad de no cumplimiento)

$p = 50\%$  (probabilidad de cumplimiento)

$E = 5\%$  (error muestral)

Es decir; se aplicarán los instrumentos de recolección de datos a 86 representantes legales de las empresas legalmente reconocidas de modo aleatorio.

### **3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **3.3.1. Métodos**

**Inductivo.-** Se utilizó el razonamiento para obtener terminaciones que parten de hechos particulares de las necesidades del personal que labora en las diferentes empresas que funcionan en el Cantón Francisco de Orellana, cuya aplicación sea de carácter general.

Este método se inició con un estudio individual de las necesidades relacionadas a la protección con prendas y equipos del personal de las empresas que funcionan en el cantón Francisco de Orellana y se ha llegado a la conclusión que se requiere de un centro para la comercialización de prendas y equipos de protección industrial con variedad en materiales de elaboración, diseños y precios.

**Deductivo.-** Se partió de razonamientos generales de la utilización de prendas equipo de protección industrial, e ir en busca de aplicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc., de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares dentro del Cantón Francisco de Orellana.

### 3.3.2. Técnicas e instrumentos de investigación

**Observación.-** Por medio de la observación adquirimos resultados positivos y necesarios sobre el tema de investigación, ya que esta técnica permite observar los hechos en el lugar donde se presentan.

**Encuesta.-** Realizada a Representantes Legales de las empresas que funcionan en el Cantón Francisco de Orellana, con el ánimo de verificar si cuentan con un proveedor de prendas y equipo de seguridad industrial cercano y que les ofrezca de manera oportuna y con diversidad en calidad y precios lo que requieran en lo referente a estos productos, mediante un cuestionario.

1. **Muestreo.-** El grado de representatividad de la información de la muestra vendrá determinado por dos parámetros, que fija la investigadora: el error de muestreo y el grado de confianza.
2. **Observación Directa.-** Registro del comportamiento de una o varias personas en el momento en el que se produce el fenómeno.
3. **Revisión de bibliografía.-** Esta técnica nos permitirá recolectar información segura y confiable.

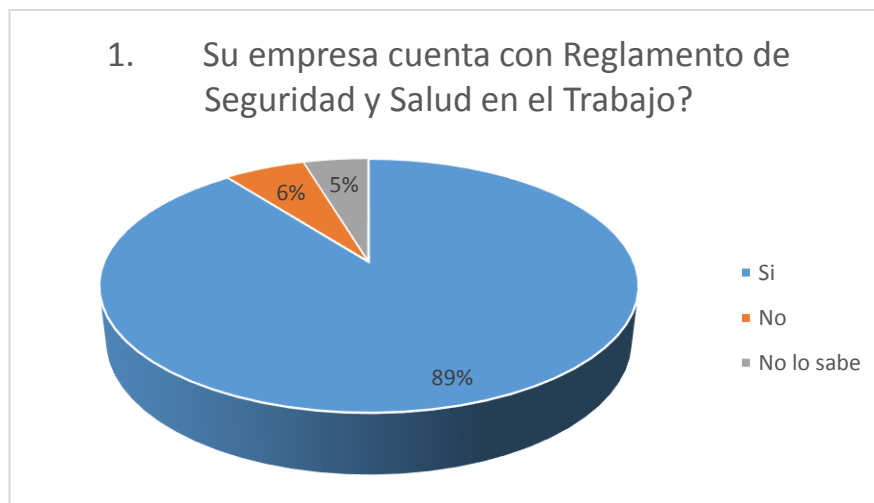
### 3.3.3. Interpretación de Resultados de las encuestas realizadas a los Representantes Legales de las empresas que funcionan en el Cantón Francisco de Orellana.

1.-¿Su empresa cuenta con Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo?

1. Su empresa cuenta con Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	77	89%
No	5	6%
No lo sabe	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño



**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada a 86 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, 77 personas que representan el 89% indicaron que su empresa SI cuenta con Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo, 5 personas que NO cuentan equivalente al 6% y 4 personas que NO LO SABEN equivalente al 5%.

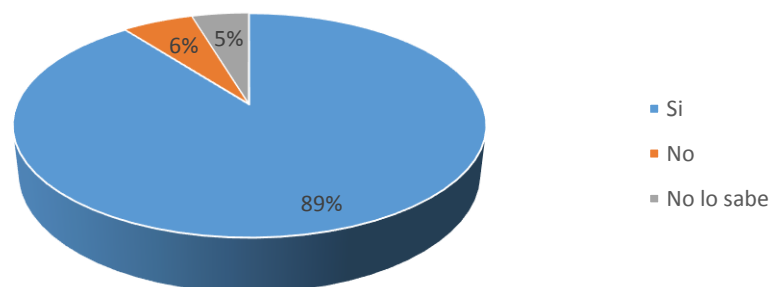
2.-¿Su empresa al inicio de la actividad laboral, proporciona a sus empleados inducción sobre seguridad ocupacional?

1. Su empresa al inicio de la actividad laboral, proporciona a sus empleados inducción sobre seguridad ocupacional?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	77	89%
No	5	6%
No lo sabe	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

2. Su empresa al inicio de la actividad laboral, proporciona a sus empleados inducción sobre seguridad ocupacional?



**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada a 86 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, 77 personas que representan el 89% indicaron que su empresa SI proporcionan a sus empleados inducción sobre seguridad ocupacional, 5 personas que NO proporcionan equivalente al 6% y 4 personas que NO LO SABEN equivalente al 5%.

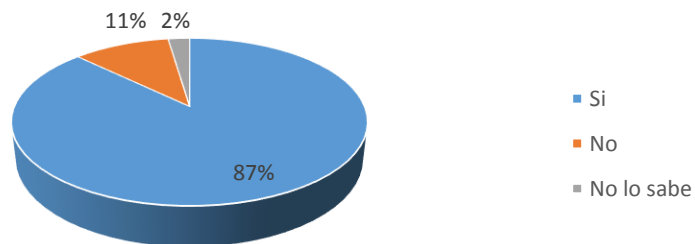
3.- Periódicamente refuerza los conocimientos de sus empleados, con temas de seguridad ocupacional.

3. Periódicamente refuerza los conocimientos de sus empleados, con temas de seguridad ocupacional.		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	75	87%
No	9	11%
No lo sabe	2	2%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

3. Periódicamente refuerza los conocimientos de sus empleados, con temas de seguridad ocupacional.



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada, 75 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana que representa el 87% indicaron que su empresa SI refuerzan periódicamente a sus empleados con Temas de Seguridad Ocupacional, 9 que NO equivalente al 11% y 2 que NO LO SABEN equivalente al 2%.

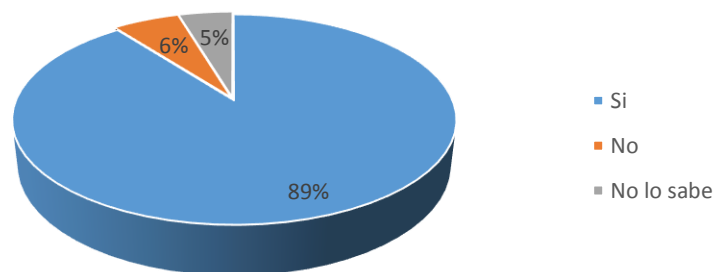
4.- ¿La empresa proporciona las prendas adecuadas para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?

4. La empresa proporciona las prendas adecuadas para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	77	89%
No	5	6%
No lo sabe	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

4. La empresa proporciona las prendas adecuadas para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada, 77 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana que representa el 89% indicaron que su empresa SI proporciona las prendas adecuadas de acuerdo al reglamento de seguridad a sus empleados, 5 que NO equivalente al 6% y 4 que NO LO SABEN equivalente al 5%.

5.- ¿La empresa proporciona el equipo de protección adecuada para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?

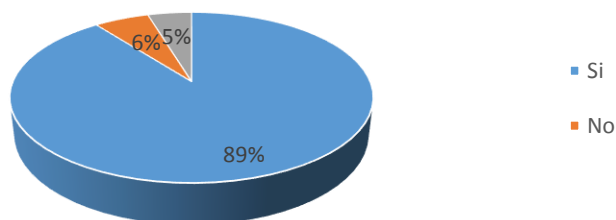
5. La empresa proporciona el equipo de protección adecuada para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	77	89%
No	5	6%
No lo sabe	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño



5. La empresa proporciona el equipo de protección adecuada para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

## ANÁLISIS

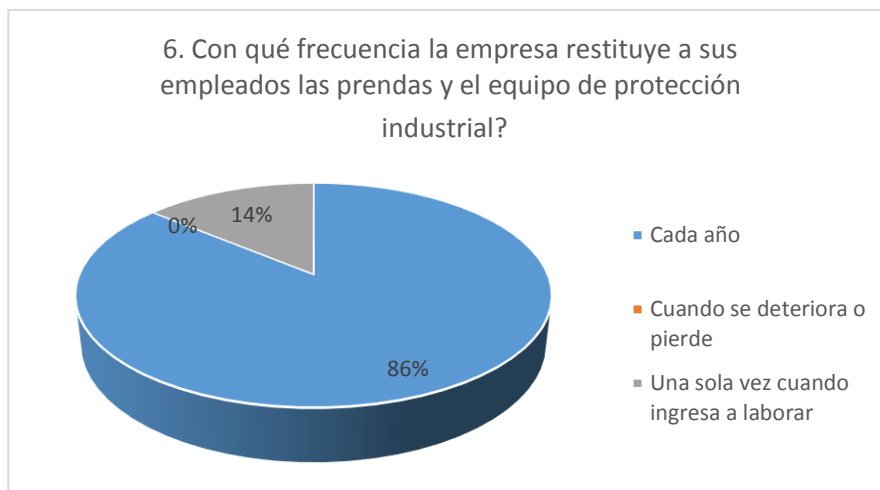
De la encuesta realizada, 77 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana que representa el 89% indicaron que su empresa SI proporciona el equipo de protección adecuado acorde al reglamento de seguridad a sus empleados, 5 que NO equivalente al 6% y 4 que NO LO SABEN equivalente al 5%.

6.- ¿Con qué frecuencia la empresa restituye a sus empleados las prendas y el equipo de protección industrial?

6. Con qué frecuencia la empresa restituye a sus empleados las prendas y el equipo de protección industrial?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Cada año	74	86%
Cuando se deteriora o pierde	0	0%
Una sola vez cuando ingresa a laborar	12	14%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

## ANÁLISIS

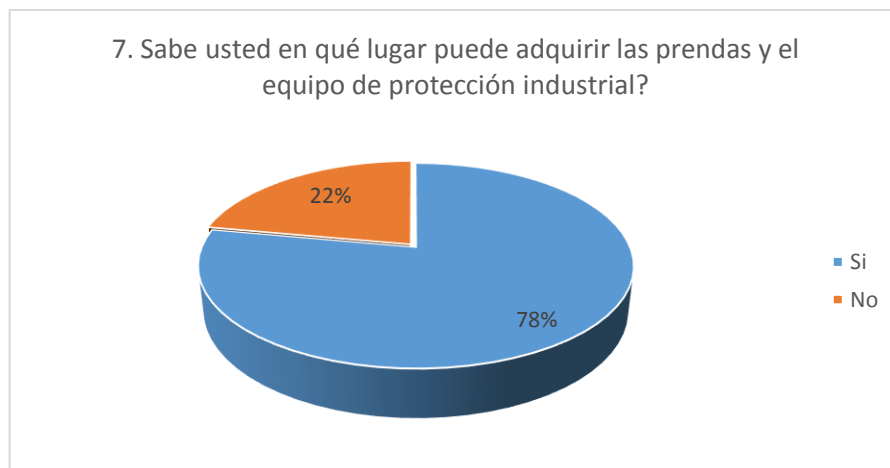
De la encuesta realizada, 74 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana que representa el 86% indicaron que su empresa proporciona a sus empleados las prendas y el equipo de protección industrial adecuado CADA AÑO, 12 que proporcionan UNA SOLA VEZ CUANDO INGRESAN A LABORAR esto equivale al 14% y 0 personas que no proporcionan CUANDO SE DETERIORAN O SE PIERDEN equivalente al 0%.

7.- ¿Sabe usted en qué lugar puede adquirir las prendas y el equipo de protección industrial?

7. Sabe usted en qué lugar puede adquirir las prendas y el equipo de protección industrial?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	67	78%
No	19	22%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño



**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada a 86 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, 67 personas que representan el 78% indicaron que sus empresas SI saben en qué lugar pueden adquirir prendas y equipos de seguridad ocupacional, 19 personas que NO saben equivalente al 22%.

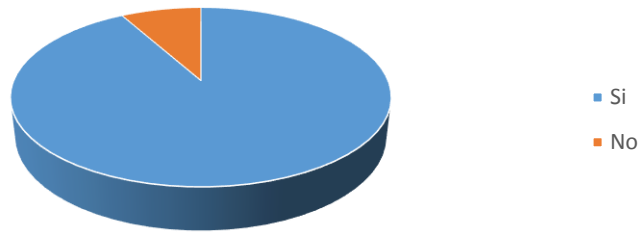
8.- ¿Le gustaría que exista un lugar cercano a su localidad, en el cual usted pueda adquirir las prendas y el equipo de protección industrial para sus empleados?

8. Le gustaría que exista un lugar cercano a su localidad, en el cual usted pueda adquirir las prendas y el equipo de protección industrial para sus empleados?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	79	92%
No	7	8%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

8. Le gustaría que exista un lugar cercano a su localidad, en el cual usted pueda adquirir las prendas y el equipo de protección industrial para sus empleados?



**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño

## ANÁLISIS

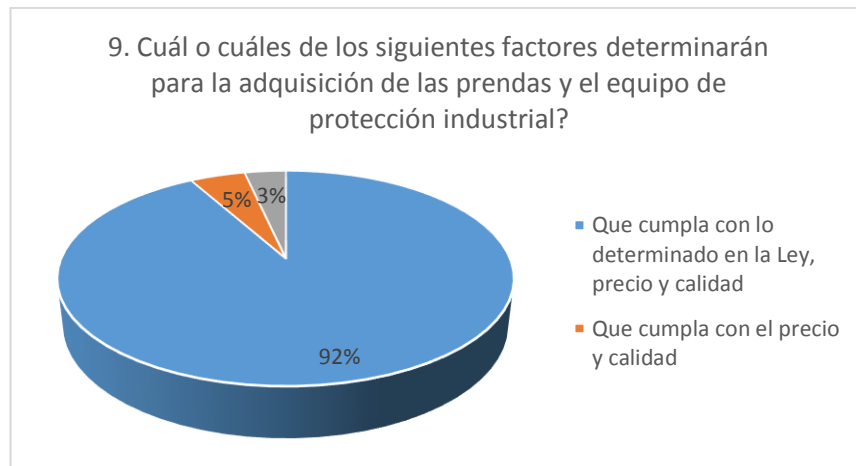
De la encuesta realizada a 86 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, 79 personas que representan el 92% indicaron que SI les gustaría que exista un lugar cercano a su localidad para que pueden adquirir prendas y equipos de seguridad ocupacional, 7 personas que NO equivalente al 8%.

9.- ¿Cuál o cuáles de los siguientes factores determinarán para la adquisición de las prendas y el equipo de protección industrial?

9.Cuál o cuáles de los siguientes factores determinarán para la adquisición de las prendas y el equipo de protección industrial?		
OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Que cumpla con lo determinado en la Ley, precio y calidad	79	92%
Que cumpla con el precio y calidad	4	5%
Que cumpla con lo determinado en la Ley y calidad	3	3%
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

**Elaborado por:** Jessica Patiño



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

## ANÁLISIS

De la encuesta realizada a 86 Representantes Legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, 79 personas que representan el 92% indicaron que les gustaría adquirir prendas y equipos de seguridad ocupacional que cumplan con lo que determina la ley, tengan un buen precio y sean confeccionados con materiales de buena calidad; 4 personas equivalente al 5% que cumplan con el precio y la calidad; y 3 personas equivalente al 2% que cumplan con lo determinado por la ley y sean de buena calidad.

### 3.3.4. Resumen del Estudio de Mercado

Luego de haber realizado las 86 encuestas a los Representantes Legales de las empresas económicamente activas, se puede concluir que: la mayoría de las empresas se encuentran dotando a su personal de prendas y equipos de protección industrial, siendo este un factor importante para poder tomar la decisión de crear un centro de comercialización de estos suministros.

Además hemos podido determinar que para la adquisición de estas prendas y equipos se considera lo reglamentado por la Ley, el precio y la calidad.

Finalmente podemos argumentar que estas prendas se adquieren en su mayoría anualmente, sin dejar de lado que en ciertas ocasiones se lo hacen por deterioro o pérdida; y que sus compras las prefieren realizar en los lugares cercanos a la

localización de sus empresas, es decir en el cantón de Francisco de Orellana generando así ahorro por logística en movilización.

### 3.4. LA COMERCIALIZADORA DE PRENDAS Y EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDUSTRIAL “DISLAMP”

“DISLAMP” es una empresa que se dedicará a la venta de prendas y equipos de seguridad industrial, para de esta manera satisfacer las necesidades de los empresarios y trabajadores del Cantón Francisco de Orellana.

#### 3.4.1. Tipo de Productos que comercializará la empresa.

Figura No. 1: Equipos de protección industrial



### 3.4.2. Logotipo

Figura No. 2: Logotipo



Siempre ha de haber una denominación de marca, que es la parte fonética unida a su diseño tipográfico, la que puede pronunciarse y sirve para nombrar el producto, para pedirlo es lo que se denomina logotipo

### 3.4.3. Slogan

Frase publicitaria que penetra en la memoria haciendo recordar un concepto o un producción

A continuación el slogan de la empresa.

***DISLAMP su seguridad es nuestra responsabilidad***

### 3.4.4. Etiqueta

La etiqueta del producto tendrá el nombre de la comercializadora, el slogan y los datos informativos de la prenda y el equipo de seguridad.

### 3.4.5. Empaque

La prenda y el equipo de seguridad se entregaran en una funda transparente cuyas medidas serán acordes al tamaño de las prendas y los equipos de seguridad, las medidas aproximadas de las fundas son: de 20 cm. x 25 cm., de 15 cm. x 20 cm., de 10 cm. X 15 cm.

### **3.5.DEMANDA**

La demanda para la comercializadora está constituida por la cantidad de prendas y equipos de protección industrial las empresas que realizan su actividad comercial en la ciudad de Francisco de Orellana van a adquirir.

La determinación de la demanda es importante para poder conocer cuál es la cantidad necesaria que la empresa tiene que adquirir para comercializar y, de esta manera satisfacer las necesidades de sus clientes.

#### **3.5.1. Factores que inciden en la demanda de un producto:**

##### **•Análisis de los precios:**

Los Representantes Legales de acuerdo a lo estipulado en la Ley Vigente deben proporcionar a sus trabajadores de las prendas y el equipo de protección industrial, generando de esta manera la demanda, para ello se debe determinar que éstos mantengan precios bajos sin dejar a un lado la calidad de los mismos. Pero es importante el precio de comercialización en el mercado, para ello hay diferentes formas de hacerlo: precio bajo o precio alto en comparación con el de la competencia, permitiendo de esta manera la diferenciación del producto pero también hay la opción de ingresar con un precio cercano al de la competencia.

Sin embargo para decidir cualquiera de las opciones hay que considerar los factores tales como: costos y margen de ganancia; sin olvidar que el precio también está relacionado con los otros elementos de la mezcla de mercadotecnia que son: plaza, publicidad y producto.

La negociación con los clientes potenciales y distribuidores guarda relación con las políticas respecto a los descuentos por pronto pago o por volumen así como con las promociones, es por ello que estas tienen que ser claras.

##### **•Población económicamente activa (PEA):**

La población económicamente activa en el cantón Francisco de Orellana, crece en una forma moderada, lo cual es importante para que la demanda de nuestros productos se incremente de igual manera.



### •La competencia:

Para poder enfrentar a la competencia primero debemos tener claro quiénes somos y que es lo que nos proponemos alcanzar; así como también conocer el grado de participación en el mercado y las estrategias que se usarán para permanecer en él.

Es por ello que debemos analizar a la competencia para poder determinar cuáles son sus debilidades para convertirlas en una oportunidad para nuestro negocio, lo que nos servirá como una ventaja competitiva.

#### 3.5.2. Demanda Actual

Para determinar la Demanda Actual se tiene que considerar la Población Económicamente Activa el cantón Francisco de Orellana. Por lo tanto esta será:  
*DemandaActual*=Población Económicamente Activa del cantón Francisco de Orellana.

$$\textit{DemandaActual} = 29.228(\textit{PEA})$$

**Fuente:** INEC

#### 3.5.3. Demanda Potencial

Para determinar la Demanda Potencial hay que considerar la Población Económicamente Activa del cantón Francisco de Orellana.

$$\textit{DemandaPotencial}=\textit{Población Económicamente Activa del cantón Francisco de Orellana DemandaPotencial}= 29.228(\textit{PEA})$$

Fuente: INEC censo 2010

**Tabla No. 2: Proyección de Demanda Potencial**

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO	CRECIMIENTO ANUAL PEA	DEMANDA POTENCIAL PEA
2010			29,228.00
2011	2.49	727.78	29,955.78
2012	2.08	623.08	30,578.86
2013	2.04	623.81	31,202.67
2014	2.00	624.05	31,826.72
2015	1.96	623.80	32,450.52
2016	1.93	626.30	33,076.82
2017	1.89	625.15	33,701.97
2018	1.85	623.49	34,325.46
2019	1.81	621.29	34,946.75

Elaborado por: Jessica Patiño

### **3.6.OFERTA**

La oferta está conformada por aquellas empresas que ofrecen los mismos o similares productos que la comercializadora, por lo tanto hay que estudiar a la competencia.

#### **3.6.1. Identificación de la Competencia**

La competencia para la comercializadora será: Quinchuela Prendas de Seguridad, Ecuasir Cía. Ltda., Prosein.

### **3.7.PRECIOS**

Los precios de las prendas y el equipo de protección industrial, que se expendrán, están fijados por el mercado y en función de la competencia. Considerando además a los proveedores de los productos para la comercialización, con quienes deberá existir convenios para que garanticen buena calidad y precios justos en lo que nos ofrecen.

Estos precios irán variando anualmente en función de la tasa de inflación, de acuerdo al promedio de los últimos años se proyecta el 4,27%.

**Tabla No.3: Tasa de Crecimiento Inflacionario**

AÑO	No.	TASA DE CRECIMIENTO INFLACIÓN
2006	1	3.30
2007	2	2.28
2008	3	8.40
2009	4	5.20
2010	5	3.56
2011	6	4.27
2012	7	4.94
2013	8	3.82
2014	9	3.75
2015	10	3.67
2016	11	3.79
<b>TOTAL</b>		<b>4.27</b>

FUENTE: BANCO CENTRAL  
ELABORADO POR: JESSICA PATIÑO

### **3.7.1. Metodología de la fijación de precios:**

La comercializadora fijará sus precios en función del porcentaje de utilidad esperado y dependiendo de la prenda y el equipo de seguridad, a más de la calidad y la marca; fijándose como porcentaje de utilidad el 40%.

### **LISTADO DE INVERSIÓN PRENDAS Y EQUIPOS DE PROTECCION INDUSTRIAL\* UTILIDAD**

**Tabla No. 4: Valor a invertir en prendas y equipos más utilidad**

PROYECCION DE INGRESOS				
No.	PRODUCTOS	VALOR A INVERTIR	% INCREMENTO	INVERSIÓN + UTILIDAD
1	Calzado de seguridad	20,000.00	40.00%	28,000.00
2	Protección de Visual y Facial	6,000.00	40.00%	8,400.00
3	Ropa especial para el trabajo	25,000.00	40.00%	35,000.00
4	Protección Respiratoria	2,000.00	40.00%	2,800.00
5	Protección Auditiva	3,000.00	40.00%	4,200.00
6	Protección de la Cabeza	2,000.00	40.00%	2,800.00
7	Guantes y artículos de cuero	5,000.00	40.00%	7,000.00
8	Cinturones y protección anticaídas	5,000.00	40.00%	7,000.00
<b>TOTAL</b>		68,000.00		95,200.00

Elaborado por: Jessica Patiño

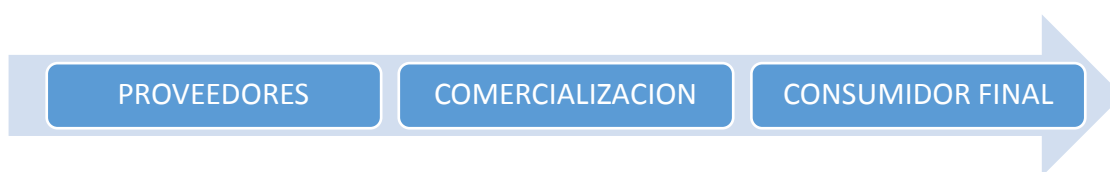
La fórmula a utilizarse será la siguiente:

$$\text{CostoEstándar} = \frac{\text{Costo}}{100\% - \%Utilidad}$$

### 3.8.CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Las prendas deportivas tendrán su distribución en el local ubicado en la avenida Alejandro Labaka S/N y Antonio Carrera, el proceso de adquisición será el siguiente:

**Figura No. 3: Canales de Comercialización**



Fuente: Encuestas Representantes Legales empresas registradas cantón Francisco de Orellana

Elaborado por: Jessica Patiño

**Tabla No. 5: Lista de Proveedores**

No.	NOMBRE	CIUDAD
1	PIGE	QUITO
2	SERIPACAR S.A.	QUITO

ELABORADO POR: JESSICA PATIÑO

### **3.8.1. Alternativas de canales de comercialización**

El Centro de Comercialización, planteará algunas estrategias para poder llegar a los clientes y de esta manera satisfacer sus necesidades:

#### **3.8.1.1. Estrategia de Producto:**

El Centro de Comercialización ofrecerá productos de calidad, variedad y confeccionados con alta tecnología para satisfacer al usuario de las prendas y equipos de protección industrial.

#### **3.8.1.2. Estrategias de Compra:**

Nuestros proveedores son tanto importadores así como productores; por ende los precios serán bajos, sin embargo es necesario conseguir descuentos y mayores créditos para que éstos se vean reflejados en los precios de nuestras prendas y equipos de protección industrial, pero además los productos deberán ser de buena calidad, variedad y que cuenten con las garantías necesarias para evitar posibles inconvenientes.

#### **3.8.1.3. Estrategias de Venta:**

Las prendas y equipos de protección industrial serán ofertados directamente al consumidor; al inicio para ganar estabilidad en el mercado y competitividad éstas tendrán descuentos así como promociones y además existirá publicidad agresiva, en medios de comunicación; aplicando así la estrategia de penetración en el mercado.

#### **3.8.1.4.Promoción y publicidad:**

La empresa utilizará la publicidad radial, letreros y publicidad directa (fundas publicitarias)

**Publicidad radial:** para determinar en qué emisora se puede hacer ésta publicidad, se obtuvo la propuesta de tres emisoras del cantón Francisco de Orellana:

- K1, la propuesta de esta emisora es 8 cuñas diarias de lunes a viernes, con un costo mensual de \$510,00 mensuales
- W RADIO, 8 cuñas diarias de lunes a viernes, tendrán un costo de \$470,00 mensuales.
- LA ROJA FM: en esta emisora, los precios varían de acuerdo al programa que se elija para que pasen las cuñas, teniendo estos precios por mención desde \$4,50 y cuñas por programas desde \$450,00

Se ha decidido que la publicidad radial será a través de la emisora W RADIO; una de las emisoras con audiencia no solo en el cantón Francisco de Orellana sino a nivel de toda la provincia de Orellana, que será tomada en cuenta en futuras oportunidades.

### **3.9.ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico nos permite analizar de forma detallada los requerimientos que tiene un proyecto en este caso el Centro de Comercialización, requerimientos como; localización, procesos y actividades, edificaciones, equipo necesario, instalaciones básicas y recursos necesarios que lleven a una satisfacción de los clientes y un eficiente uso de los mismos.

#### **3.9.1. Localización**

##### **3.9.1.1. Macro localización**

El Centro de Comercialización de prendas y equipos de protección industrial será creado en la región oriente de manera específica en el cantón Orellana en la provincia de Orellana.

**Figura No. 4: Macro Localización**



**Fuente:** Buscador google31

**Elaborado por:** Jessica Patiño

### **3.9.1.2. Micro localización**

Es el lugar específico donde se ubicara el centro de comercialización para que allí se lleve cabo las actividades de comercialización, para lo que se debe elegir el sitio y la comunidad siendo este el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad a un mínimo costo.

En este caso la comercialización se realizará en la avenida Alejandro Labaka s/n y Antonio carrera

**Figura No. 5: Micro Localización**



**Fuente:** Buscador google31

**Elaborado por:** Jessica Patiño

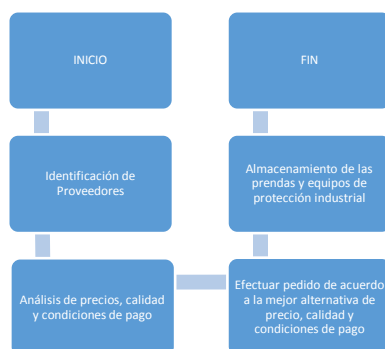
### 3.9.1.3. Factores considerados para decidir la localización del Centro de Comercialización

- Dotación de infraestructura
- Regularizaciones legales
- Disponibilidad de Recursos Humanos
- Facilidad y costo de Transporte
- Condiciones del entorno
- Costo de Arriendo

### 3.9.2. Procesos

#### 3.9.2.1. Flujograma de proceso para las compras:

**Figura No.6: Flujograma de proceso de compras**

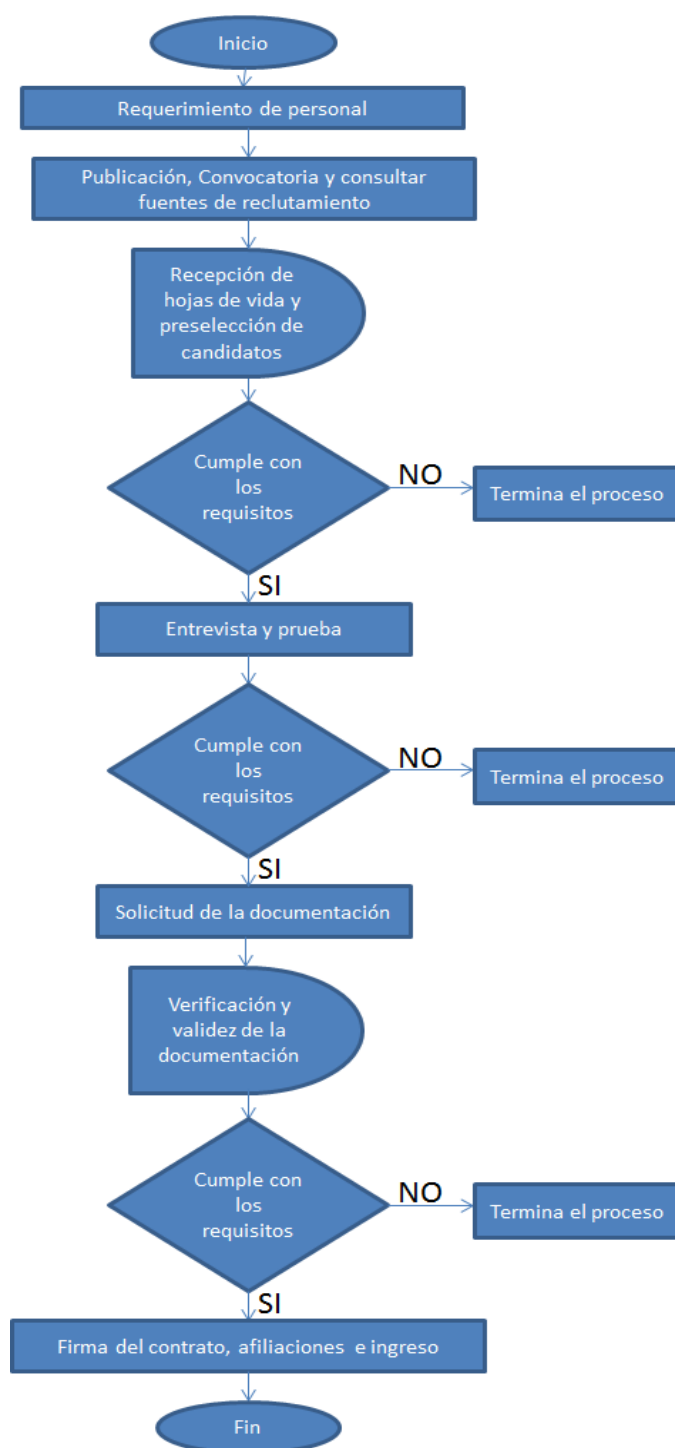


Elaborado por: Jessica Patiño

#### 3.9.2.2. Flujograma de proceso para la selección de personal



**Figura No. 7: Flujograma del Proceso de Selección de Personal**



**Elaborado por:** Jessica Patiño

### 3.10. Requerimientos para Funcionamiento

#### 3.10.1.1. Equipos, máquinas y herramientas para centro de comercialización (almacén).

- 2 Escritorio de manera.
- 2 Estantes madera
- 2 Sillas giratorias
- 1 archivador de madera
- 2 vitrinas
- 4 maniqués.
- 1 Basurero marca Pika
- 2 Computadoras memoria 4gb instalada, disco duro 500Gb. marca Samsung.
- 1 Impresora marca Epson, sistema de tinta continua
- 2 Teléfonos inalámbricos marca Motorola

#### 3.10.1.2. Personal Requerido

##### Personal para administración y ventas

El personal mínimo requerido para la administración y ventas del centro de comercialización se lo detalla a continuación:

**Tabla No. 6: Sueldos Personal Administrativo**

PERSONAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS		
CARGO	No. PERSONAS	SUELDO
GERENTE/VENDEDOR	1	750.00
CONTADOR/ FACTURADOR	1	500.00

**Fuente:** Tablas sectoriales Ministerio de Relaciones

**Elaborado por:** Jessica Patiño

### 3.11. Servicios Básicos

Se refiere a aquellos servicios básicos que el centro de comercialización requerirá para el normal desarrollo de sus actividades los cuales se detallan a continuación.

**Tabla No. 7: Consumo Mensual Servicios Básicos**

SERVICIOS BASICOS	
SERVICIO	CONSUMO MENSUAL
ENERGIA ELÉCTRICA	27
AGUA POTABLE	1.16
TELEFONO	24
INTERNET	25

FUENTE: PLANILLAS DE SERVICIOS BÁSICOS

ELABORADO: JESSICA PATIÑO

### 3.12. Distribución del Centro de Comercialización.

Mediante una distribución correcta del centro de comercialización, se pueden optimizar recursos.

El área total del local en el que funcionará el centro de comercialización es de 240 m<sup>2</sup>, por lo tanto, para el Área de Bodega se utilizarán 115,5 m<sup>2</sup>, para el Área de administrativa 45 m<sup>2</sup>, para el área de exhibición y ventas 50 m<sup>2</sup> y para el área de circulación 29,5 m<sup>2</sup>.

### 3.13. ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL

#### 3.14. Requisitos de funcionamiento

Para la creación del Centro de Comercialización se requiere obtener permisos, registros, patentes e inscripciones:

#### **Obtención de la patente municipal en la Ilustre Municipalidad del Cantón Orellana**

#### **PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

- Formulario de SOLICITUD INSCRIPCION EN REGISTRO DE PATENTES MUNICIPALES

- Original y copia de la cédula de ciudadanía del contribuyente
- Original y copia legible del R.U.C. actualizado
- Original y copia del PERMISO DE BOMBEROS
- PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE SALUD, otorgado por el Área de Salud N° 23 – La Concordia. (cuando el caso lo amerite)
- Original y Copia de las tres últimas declaraciones del IVA
- Copia del RUC del contador.
- Copia legible de la Declaración del Impuesto a la Renta del ejercicio económico anterior al que va a declarar.
- Formulario del 1,5 por mil sobre los Activos Totales

### **Obtención del RUC**

### **PERSONAS NATURALES**

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

### **Permiso del cuerpo de bomberos de la localidad.**

### **Requisitos**

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.”

### **3.15.Rumbo Estratégico**

### **3.16.Misión**

Somos una empresa comercializadora de prendas y equipos de seguridad industrial ajustados a la normativa legal y tendencias del mercado en calidad y diseños, a precios competitivos, contando para la venta con personal calificado lo que nos permitirá perdurar en el mercado.

### **3.17.Visión**

Poder llegar a ser en el 2016 una empresa reconocida a nivel nacional, que proporciona bienestar a los empleados y satisfacción a los clientes.

### **3.18.Políticas**

La política general del Centro de Comercialización será ofrecer productos de calidad, cumpliendo con la normativa legal vigente de manera puntual y responsable, así como también con los pagos a los proveedores y empleados; lo cual nos permitirá mantener una buena imagen ante la sociedad.

El Administrador, será la persona encargada del control del personal y además es quien promueve actividades que permitirán ser una empresa exitosa.

El buen servicio al cliente es competencia personal de ventas, es por ello que el buen trato es primordial y además se deberán realizar diferentes actividades que permitan incrementar las ventas constantemente.

#### **3.18.1.1. Principios y Valores**

Los principios y valores del Centro de Comercialización ayudarán a mantener buenas relaciones con los clientes ya sean estos internos o externos; con lo que se generará un clima organizacional óptimo. A continuación se detallan los mismos:

- Honestidad
- Comunicación
- Solidaridad

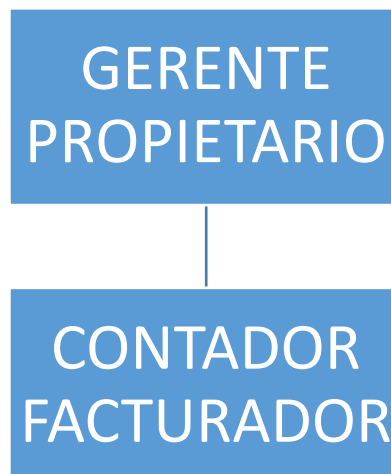
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Optimismo
- Responsabilidad
- Humildad
- Puntualidad

### 3.19.Estructura de la Organización

El funcionamiento adecuado del centro de comercialización tiene relación con establecer una correcta estructura organizativa funcional. En el presente proyecto se aplicará la estructura funcional, misma que permite detallar clara y fácilmente las actividades que realiza la empresa.

### 3.20.Organigrama Estructural

**Figura No. 8: Organigrama Estructural**



Elaborado por: Jessica Patiño

#### **GERENCIA**

- Se encargará de coordinar el proceso de compras.
- Definir y especificar los objetivos, sean estos a corto o largo plazo.
- Revisar el orden de la bodega.

- Mantener el stock en el centro de comercialización.
- Responsable del manejo de los recursos económicos de la empresa.
- Atención y ventas a cliente

#### **DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD**

- Realizar la planificación de la empresa a nivel financiero.
- Responsable del control del manejo de los recursos.
- Elaboración de los estados financieros.
- Encargado de llevar un control de las cuentas.
- Encargado de realizar el servicio de preventa y posventa de las prendas y equipos de protección industrial.
- Realizar publicidad, promociones y ofertas de las prendas y equipos de protección industrial.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

A través de este estudio se demostrará la estructura financiera del centro de comercialización, en el que se determinarán los recursos necesarios para poner en marcha este proyecto, en este capítulo y con la información obtenida en los anteriores se puede identificar las necesidades de liquidez y fondo de inversión, se elabora además el plan de financiamiento del proyecto y si éste es viable o no.

#### 4.1.1. Plan de Inversión

El plan de inversión lo conforman los activos y el capital de trabajo; para este proyecto se ha decidido que la inversión será para un mes que se va a requerir antes de iniciar operaciones, con sus respectivos costos estimados.

**Tabla No. 8: Plan de Inversión**

CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN "DISLAMP"	
PLAN DE INVERSIÓN	
1 INVERSIONES FIJAS	4,077.00
EQUIPO DE OFICINA	120.00
EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00
MUEBLES Y ENSERES	1,170.00
ADECUACIÓN DE DIVISIONES MODULARES	600.00
PLAN DE MANEJO AMBIENTAL	200.00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	100.00
2 CAPITAL DE TRABAJO	69,804.68
INVENTARIOS	68,000.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,804.68
<b>TOTAL</b>	<b>73,881.68</b>

FUENTE: PROFORMAS DE LOCALES COMERCIALES  
ELABORADO POR: JESSICA PATIÑO

##### 4.1.1.1. Financiamiento

El financiamiento del centro de comercialización será propio y ajeno, el capital propio estará constituido por el aporte de la propietaria, quien por decisión propia va a



contribuir con \$ 54.077,00 dólares americanos, por lo tanto se requiere un préstamo de \$19.804,68 dólares americanos.

Luego de revisar varias opciones sobre créditos con instituciones financieras se pudo obtener la siguiente información: el Banco Nacional de Fomento ofrece créditos para PYMES a una tasa de interés del 11,20% anual; otra opción es la de la Cooperativa 29 de Octubre, sus créditos son a una tasa del 10%, pero es necesario mantener un ahorro equivalente al 10% del monto del crédito a solicitar. Por otro lado, el Banco del Pacífico ofrece un crédito denominado Pyme Pacífico; a una tasa de interés del 9.76%; siendo esta la opción más conveniente para ejecutar el proyecto, el crédito sería a 5 años plazo con pagos mensuales de \$418,46.

El centro de comercialización, ha elegido a esta última institución financiera ya que brinda apoyo a las pequeñas empresas con créditos que son de gran ayuda para los potenciales y establecidos empresarios o emprendedores que permiten el desarrollo sostenido del país (Ver anexo tabla de amortización).

#### 4.1.2. Estimación de Ingresos

Para calcular los ingresos se tiene que tomar en cuenta que la comercializadora aún no es conocido por los habitantes del cantón Francisco de Orellana y por lo tanto no tiene un posicionamiento en el mercado es por ello que el consumo será bajo, sin embargo la empresa tendrá como meta un incremento en las ventas del 10% anual con un margen de utilidad del 40% en cada producto, partiendo del inventario inicial.

**Tabla No. 9: Incremento Anual en Ventas 10%**

<b>INCREMENTO ANUAL PROYECTADO EN VENTAS DEL 10%</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
68,000.00	74,800.00	81,600.00	88,400.00	95,200.00

ELABORADO POR: JESSICA PATIÑO

**Tabla No. 10: Proyección de Ingresos**

<b>INCREMENTO ANUAL PROYECTADO MÁS UTILIDAD 40%</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
95,200.00	104,720.00	114,240.00	123,760.00	133,280.00

ELABORADO POR: JESSICA PATIÑO

#### 4.1.3. ESTIMACIÓN DE COSTOS Y GASTOS

El centro de comercialización tendrá costos y gastos los cuales representan salidas de efectivo, pero los costos se generan en la compra de las prendas y equipos de protección industrial y los gastos en el área administrativa, ventas y financiamiento del proyecto.

##### 4.1.3.1. Costos de comercialización

Los costos de compra están constituidos por la adquisición de prendas y equipos de protección a nuestros proveedores, el incremento anual de los costos, estarán en función de la tasa de inflación promedio.

**Tabla No. 11: Costos de Compra**

<b>COSTOS DE COMPRA INCREMENTO 4.27% ANUAL</b>					
<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
17,000.00	68,000.00	70,903.60	73,931.18	77,088.05	80,379.70

Elaborado por: Jessica Patiño

##### 4.1.3.2. Los Gastos de Administración y Ventas

Se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla No. 12: Gastos Administrativos**

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
REMUNERACIÓN DEL PERSONAL	1,687.54	20,250.50	21,115.20	22,016.82	22,956.86	23,937.13
ENERGIA ELÉCTRICA	27.00	324.00	337.83	352.26	367.30	382.99
AGUA POTABLE	1.16	13.92	14.51	15.13	15.78	16.45
TELEFONO	24.00	288.00	300.30	313.12	326.49	340.43
MANTENIMIENTO EQUIPOS	5.30	63.54	63.54	63.54	63.54	63.54
SUMINISTROS DE OFICINA	25.92	311.00	324.28	338.78	353.24	368.32
UTILES DE LIMPIEZA	8.77	105.20	109.69	114.38	119.26	124.35
INTERNET	25.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
DEPRECIACIÓN	-	682.20	682.20	682.20	116.10	116.10
<b>TOTAL</b>	<b>1,804.68</b>	<b>22,938.36</b>	<b>23,847.55</b>	<b>24,796.23</b>	<b>25,218.57</b>	<b>26,249.31</b>

Elaborado por: Jessica Patiño

#### 4.1.3.3. Gastos financieros.

Son los intereses generados por concepto de préstamos, necesarios para financiar el proyecto. El cálculo de estos intereses se presenta en:

**Tabla No. 13: Gastos Financieros**

<b>PROYECCIÓN GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>VALOR</b>	1,791.00	1,461.00	1,098.00	697.00	256.00

Elaborado por: Jessica Patiño

## 4.2. Estados Financieros Proforma

### 4.2.1. Balance de resultados proyectado

El balance de resultados nos permite determinar la utilidad o pérdida del centro de comercialización “DISLAMP”, en un período determinado, como resultado de los

ingresos o gastos generados, en base a este resultado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de una empresa y proyectarlos a 5 años, tomando como referencia de incremento en los costos y gastos la tasa de inflación del 4,27% anual.

**Tabla No. 14: Estado de Resultados Proyectado**

DISLAMP					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	95,200.00	104,720.00	114,240.00	123,760.00	133,280.00
(-) COSTO DE VENTAS	- 68,000.00	- 70,903.60	- 73,931.18	- 77,088.05	- 80,379.70
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<b>27,200.00</b>	<b>33,816.40</b>	<b>40,308.82</b>	<b>46,671.95</b>	<b>52,900.30</b>
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	- 22,938.36	- 23,847.55	- 24,796.23	- 25,858.26	- 26,889.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	- 1,791.00	- 1,461.00	- 1,098.00	- 697.00	- 256.00
(=) UTILIDAD ANTES PARTIC. TRABAJADORES	<b>2,470.64</b>	<b>8,507.85</b>	<b>14,414.59</b>	<b>20,116.69</b>	<b>25,755.30</b>
(-) 15% TRABAJADORES	- 370.60	- 1,276.18	- 2,162.19	- 3,017.50	- 3,863.29
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	<b>2,100.04</b>	<b>7,231.67</b>	<b>12,252.40</b>	<b>17,099.19</b>	<b>21,892.00</b>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-	-	- 92.12	- 401.82	- 1,091.30
(=) UTILIDAD NETA	<u><b>2,100.04</b></u>	<u><b>7,231.67</b></u>	<u><b>12,160.28</b></u>	<u><b>16,697.37</b></u>	<u><b>20,800.70</b></u>

Fuente: Tablas de la 17 a la 21  
Elaborado por: Jessica Patiño

#### 4.2.2. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es una herramienta mediante la cual se pueden determinar las necesidades reales de la empresa en un periodo de tiempo determinado, para lo cual se realiza una comparación de los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados.

**Tabla No. 15: Flujo de Caja Proyectado**

DISLAMP					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	95,200.00	104,720.00	114,240.00	123,760.00	133,280.00
(-) COSTO DE VENTAS	- 68,000.00	- 70,903.60	- 73,931.18	- 77,088.05	- 80,379.70
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	- 21,133.68	- 23,847.55	- 24,796.23	- 25,858.26	- 26,889.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	- 1,791.00	- 1,461.00	- 1,098.00	- 697.00	- 256.00
(=) UTILIDAD ANTES PARTIC. TRABAJADORES	<b>4,275.32</b>	<b>8,507.85</b>	<b>14,414.59</b>	<b>20,116.69</b>	<b>25,755.30</b>
(-) 15% TRABAJADORES	- 370.60	- 1,276.18	- 2,162.19	- 3,017.50	- 3,863.29
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	<b>3,904.72</b>	<b>7,231.67</b>	<b>12,252.40</b>	<b>17,099.19</b>	<b>21,892.00</b>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-	-	- 92.12	- 401.82	- 1,091.30
(=) UTILIDAD NETA	3,904.72	7,231.67	12,160.28	16,697.37	20,800.70
(+) DEPRECIACIONES	682.20	682.20	682.20	755.79	755.79
(=) FLUJO DE CAJA BRUTO	-	-	-	-	-
(-) INVERSIONES FIJAS	4,077.00	-	-	-	-
(-) CAPITAL DE TRABAJO	- 69,804.68	-	-	-	-
(+/-) FINANCIAMIENTO	19,804.68	- 3,230.51	- 3,560.30	- 3,923.76	- 4,324.32
(+) VALOR RESCATE ACTIVOS	-	-	-	-	1,637.56

(=) FLUJO DE CAJA NETO DEL INVERSIONISTA	-	54,077.00	1,356.41	4,353.57	8,918.72	13,128.84	18,428.27
--	---	-----------	----------	----------	----------	-----------	-----------

Fuente: Tablas de la 17 a la 22  
Elaborado por: Jessica Patiño

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>69,804.68</b>	<b>98,647.55</b>	<b>106,396.23</b>	<b>113,618.57</b>	<b>121,449.31</b>
CAJA BANCOS	69,804.68	98,647.55	106,396.23	113,618.57	121,449.31
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2,494.80</b>	<b>2,494.80</b>	<b>2,494.80</b>	<b>2,666.52</b>	<b>2,666.52</b>
EQUIPO DE OFICINA	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	1,887.00	1,887.00	2,132.31	2,132.31
MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA -	682.20 -	682.20 -	682.20 -	755.79 -	755.79 -
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>900.00</b>	<b>900.00</b>	<b>900.00</b>	<b>900.00</b>	<b>900.00</b>
ADECUACIÓN DE DIVISIONES MODULARES	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
PLAN DE MANEJO AMBIENTAL	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>73,199.48</b>	<b>102,042.35</b>	<b>109,791.03</b>	<b>117,185.09</b>	<b>125,015.83</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>370.60</b>	<b>1,276.18</b>	<b>2,254.31</b>	<b>3,515.28</b>	<b>5,050.55</b>
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	370.60	1,276.18	2,162.19	3,113.46	3,959.25
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR -	-	-	92.12	401.82	1,091.30
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>16,574.16</b>	<b>13,013.86</b>	<b>9,090.10</b>	<b>4,765.78</b>	-
PRESTAMO	16,574.16	13,013.86	9,090.10	4,765.78	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>16,944.76</b>	<b>14,290.04</b>	<b>11,344.41</b>	<b>8,281.06</b>	<b>5,050.55</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>CAPITAL</b>	<b>54,154.68</b>	<b>80,520.64</b>	<b>86,286.34</b>	<b>92,206.66</b>	<b>99,164.58</b>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,100.04	7,231.67	12,160.28	16,697.37	20,800.70
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>56,254.72</b>	<b>87,752.31</b>	<b>98,446.62</b>	<b>108,904.03</b>	<b>119,965.28</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>73,199.48</b>	<b>102,042.35</b>	<b>109,791.03</b>	<b>117,185.09</b>	<b>125,015.83</b>

#### 4.2.3. Balance General Proyectado

En este balance, se presentan de manera ordenada los saldos de las cuentas que integran la ecuación contable, como son: activo, pasivo y patrimonio en un período contable.

**Tabla No. 16: Balance General Proyectado**

Fuente: Tablas de la 17 a la 22  
Elaborado por: Jessica Patiño

#### 4.3.EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

El objetivo de esta evaluación es, determinar cuán rentable será el centro de comercialización y para ello se realiza una comparación entre los ingresos y costos que efectúa el proyecto.

•**Determinación de la tasa de descuento.**-A continuación se presenta la tabla para determinar la tasa de descuento tomando como referencia las siguientes condiciones del mercado ecuatoriano: inflación, tasa pasiva y tasa riesgo país.

**Tabla No. 17: Tasa de Descuento del Proyecto**

TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO	
RIESGO ASIGNABLE	%
INFLACION	4.94%
TASA PASIVA	4.53%
TASA RIESGO PAIS	4.20%
TASA AJUSTADA POR RIESGO	13.64%

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jessica Patiño

#### 4.3.1. Valor Actual Neto (VAN)

La fórmula para calcular el VAN es la siguiente:

##### ❑ Calculo Valor Actual Neto (VAN):

$$VAN = - \text{Inversión Inicial} + \sum_{n=1}^i \frac{\text{Flujo de Caja Neto } n}{(1 + \text{TIO o Cpk})^n}$$

Donde:

$I_0$  = Inversión Inicial

$FNC$  = Flujo Neto de Caja.

$i$  = Tasa de Descuento

$n$  = Años de duración del Proyecto

$$VAN = 449.47$$

VAN > 0 El proyecto se acepta
VAN < 0 El proyecto se rechazo
VAN = 0 El proyecto es indiferente

#### 4.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

El proyecto se considera viable en vista que la tasa interna de retorno es del 46%% (es calculado mediante la función TIR del programa Excel) mayor a la tasa de descuento que es del 13.64% por tanto garantiza que el proyecto está en capacidad de generar utilidad.

$$TIR = Tdi + (Tds - Tdi) \times (VANi / (VANi - VANs))$$

**Donde:**

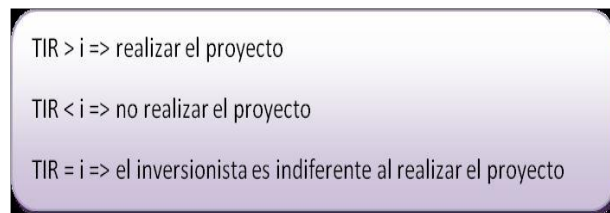
Tdi: Cpk o Tio para VANi(+)

Tds: Cpk o Tio para un VANs(-)

VANi: VAN a tasa Tdi

VANs: VAN a tasa Tds

$$TIR = 46\%$$



#### 4.3.3. Punto de Equilibrio

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Costo Variable Total} / \text{Ventas Totales})}$$

$$PE \$ = \frac{22,938.36}{1 - (-68.000 / 95.200)} =$$

$$PE \$ = 79.097,79$$

## **4.4.PLAN DE MANEJO AMBIENTAL**

### **4.4.1. Generalidades**

Este Programa de Manejo Ambiental, tiene como objetivo, establecer medidas ya sean estas, preventivas, correctivas, de mitigación para poder afrontar posibles daños ambientales causados durante la ejecución del proyecto; este Plan por sí solo no tiene efecto alguno, es por ello que la administración debe integrar a todos los factores que intervienen en este proceso y sin dejar de lado la retroalimentación para mejores resultados.

### **4.4.2. Responsabilidades para la ejecución del PMA**

El cumplimiento de las medidas propuestas en el presente Plan será responsabilidad única y exclusiva de la Administración de la empresa y se encargará de cumplir y hacer cumplir las disposiciones estipuladas en el Plan.

DILAMP centro de comercialización mediante su Gerente General será responsable de:

- Proveer los recursos necesarios para la implementación del PMA.
- Motivar la participación de todos sus empleados y trabajadores en cada uno de los programas del PMA.
- Evaluar la eficiencia y efectividad de la implementación de los programas de PMA.
- Todas las contravenciones o acciones que originen daño o deterioro ambiental, daños a terceros y/o violación de las disposiciones legales ambientales vigentes en el país, por parte del personal que le labore en el proyecto.
- Los costos de las acciones correctivas por daños ambientales atribuibles al proyecto, las multas impuestas o la reparación de daños causados a terceros; para lo que se deberán tomar las acciones pertinentes para remediarlas, según sea el caso, en el menor tiempo posible.
- Establecer un programa de control y mantenimiento de la maquinaria y los equipos que permita a la Supervisión Ambiental verificar su buen estado y funcionamiento.



#### **4.4.3. Programas de Manejo Ambiental**

A continuación se exponen los programas ambientales recomendados, y que la comercializadora deberá desarrollarlos siguiendo un cronograma anual para su ejecución.

##### **Programa de Prevención, Mitigación y Control**

Contiene medidas tendientes a mitigar, corregir, prevenir y compensar los impactos que las actividades de producción, almacenaje, embalaje, traslado de productos terminados, que generan sobre los componentes ambientales.

##### **Programa de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional**

Contiene reglas básicas para la prevención de accidentes y enfermedades laborales.

##### **Programa de Relaciones Comunitarias**

Establece los mecanismos y principios sociales que rigen las relaciones del proponente con la población que habita alrededor del centro de comercialización, tendiente a lograr la participación activa y la concertación en el estudio de problemas y la implementación de soluciones.

##### **Programa de Contingencias**

Plantea acciones necesarias para enfrentar eventuales accidentes.

##### **Programa de Cierre**

Cuya finalidad es que al finalizar el proyecto se debe liquidar las obligaciones adquiridas mediante la obtención de la licencia ambiental.

#### **4.4.4. Presupuesto**

El costo total del Plan de Manejo Ambiental es de \$200,00

## CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el estudio de factibilidad para determinar si “DISLAMP” será un proyecto viable, se puede concluir que:

- En el estudio de mercado, se pudo determinar, que el centro de comercialización tiene aceptación por parte de los representantes legales de las empresas económicamente activas en el cantón Francisco de Orellana, quienes están dispuestos a adquirir las prendas y equipos de protección de seguridad que se plantean en esta tesis, en este estudio también se analizó la demanda, obteniendo un resultado positivo, sin embargo no se puede cubrir en su totalidad porque no se cuenta con los recursos necesarios. Para lograr una aceptación en el mercado, del centro de comercialización planteará diversas estrategias que le permitan dar a conocer sus productos.
- Mediante el estudio técnico y las encuestas realizadas en el estudio de mercado, se determinó, que el lugar en el que se efectuará la comercialización cuenta con los recursos necesarios y además es una zona estratégica porque está muy cerca del casco comercial del cantón Francisco de Orellana.
- Al realizar el estudio Administrativo – Legal, se concluyó que “DISLAMP” será una microempresa que contará con la aportación de su propietaria. Además los objetivos que aspira este proyecto son alcanzables y realizables debido a que se sustentan en una organización definida, basados en sus propios principios y valores, lo que permitirá ofrecer productos con altos niveles de calidad, contribuyendo al desarrollo de la empresa.

## **RECOMENDACIONES**

Como recomendaciones, podemos indicar que el presente proyecto es factible, y debe llevarse a cabo, considerando los aspectos que citamos a continuación:

- Emprender en campañas publicitarias con estrategias de mercado que permitan una adecuada promoción y publicidad que facilite el posicionamiento en el mercado del centro de comercialización “DISLAMP”.
- Para mantener posicionamiento en el mercado la administración y venta de las prendas y productos de seguridad industrial implica que sus empleados sean eficientes, por lo se recomienda que la selección de personal se lo haga tomando en cuenta sus capacidades y destrezas, además es necesario la estabilidad laboral, considerando que es más costoso entrenar una nueva persona para un determinado cargo antes que mantenerla.
- Mejorar continuamente, adaptándose a los cambios y a las herramientas que nos ofrece la tecnología, capacitando y promoviendo a los empleados con incentivos, para que se sientan comprometidos y sean leales a la empresa. Así como satisfacer a sus clientes con prendas y equipos a precios razonables, excelente calidad y diseños acordes a la Normativa Legal vigente, para poder ser competitivos; Realizando alianzas estratégicas con los proveedores lo que nos permitirá optimizar costos y por ende una buena relación comercial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Chiavenato, I. (2004). Administración de Recursos Humanos. México: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2008). Gestión del Talento Humano. México: McGraw-Hill.
- Coulter, R. (2005). Introducción de la teoría general de la Administración. México: Pearson Education.
- Cuesta, A. (2002). Gestión del Conocimiento. Análisis y Proyección de los Recursos Humanos. La Habana: Academia.
- Dessler, G. (1997) Human Resource Management. Upper Sandlle River: Prentice Hall.
- Espinoza, J., & Giménez, L. (1996). Diferencias Individuales en Selección de Recursos Humanos. Madrid: Pirámide.
- Milkovich, G; Boudreau, J. (1994). Dirección y Administración de Recursos Humanos: Un enfoque de estrategia. Buenos Aires.
- Gultian J. P., GORDON Paul, (2008). Gerencia de Marketing, México: Mc. Graw Hill.
- Borello, A. (2010). El plan de negocios, Colombia: Mc Graw Hill.
- Maldonado, F., (2006). Formulación y Evaluación de Proyectos, Cuenca: Centro de Publicaciones Universidad de Cuenca.
- García, M., (2008). Manual de Marketing, Edit. ESIC.
- Adell, R., (2007), Aprender Marketing, Argentina: Paidós.
- López-Pinto, B., (2010) Los Pilares del Marketing, México: Ediciones UPC.
- Rojas, M., (2007) Evaluación de Proyectos para Ingenieros, México: Multilibros.
- Dillon, W., (2009). La Investigación de Mercados Entorno de Marketing, México: Mc. Graw Hill,
- Schiffman, G., (2005). Comportamiento del Consumidor
- Kotler, P., (2005). El marketing según Kotler, Madrid: Pearson Educación.
- Nieto, A., Iglesias F., (2010). La empresa Informativa, México: Ariel.
- Nahmias, S., (2007). Análisis de la producción y las operaciones, México: Mc. Graw Hill.

- Rado, B., (2004). Guía práctica para la evaluación económica de prácticas productivas sostenibles, California: Universidad de California.
- Medina, U., Correa A.,(2011). Cómo evaluar un proyecto empresarial, Ediciones Díaz de Santos.
- Universidad de Castillala Mancha, (2006), La evaluación del impacto ambiental de proyectos y actividades agroforestales.

## LINCOGRAFÍA

- [http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo\\_soc.pdf](http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf)
- <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- [http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos\\_provinciales/azuay.pdf](http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/azuay.pdf)
- [www.articulosweb.net/noticias/la-importancia-de-la-ropa-deportiva](http://www.articulosweb.net/noticias/la-importancia-de-la-ropa-deportiva)
- <https://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/Supuestos%20Macro2012-2015.pdf>
- <http://ecuadorecuatoriano.blogspot.com/2012/07/mapa-de-cuenca.html>
- <http://www.casadiaz.biz/categorias-productos.php?cat=4&sub=23>
- [www.sri.gob.ec/web/10138/219](http://www.sri.gob.ec/web/10138/219)
- <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>
- <http://www.bomberos.gob.ec/servicios-a-la-comunidad/Permiso-Locales-Comerciales/30>
- [http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=32&Itemid=68](http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=68)

# ANEXOS

## ANEXO No. 1 ENCUESTA



### ENCUESTA

La presente encuesta es realizada para determinar el impacto financiero de la creación de un centro de comercialización de prendas y equipos de protección industrial en el cantón francisco de Orellana Provincia de Orellana.

Lea cuidadosamente y seleccione la respuesta que usted considere conveniente marcando con una X.

1. Su empresa cuenta con Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo?  
Si.....  
No.....  
No lo sabe.....
2. Su empresa al inicio de la actividad laboral, proporciona a sus empleados inducción sobre seguridad ocupacional?  
Si.....  
No.....  
No lo sabe.....
3. Periódicamente refuerza los conocimientos de sus empleados, con temas de seguridad ocupacional.  
Si.....  
No.....  
No lo sabe.....
4. La empresa proporciona las prendas adecuadas para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?  
Si.....  
No.....  
No lo sabe.....
5. La empresa proporciona el equipo de protección adecuada para realizar las actividades laborales de sus empleados, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento de seguridad y salud ocupacional?  
Si.....  
No.....  
No lo sabe.....
6. Con qué frecuencia la empresa restituye a sus empleados las prendas y el equipo de protección industrial?  
a.) Cada año.....  
b.) Cada que se deteriore o se pierda.....  
c.) Una sola vez cuando ingreso a laborar.....
7. Sabe usted en qué lugar puede adquirir las prendas y el equipo de protección industrial?  
Si.....  
No.....
8. Le gustaría que exista un lugar cercano a su localidad, en el cual usted pueda adquirir las prendas y el equipo de protección industrial para sus empleados?  
Si.....  
No.....
9. Cuál o cuáles de los siguientes factores determinarán para la adquisición de las prendas y el equipo de protección industrial?

Que cumpla con lo determinado en la Ley, precio y calidad.....

Que cumpla con el precio y calidad.....

Que cumpla con lo determinado en la Ley y calidad.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



## ANEXO No. 2: SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

COSTOS DE SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO												
AÑOS	CARGO	No. PERSONAS	SUELDO	A. PATRONAL	F. RESERVA	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL SUELDO + BENEFICIOS	TOTAL ANUAL	TOTAL
AÑO 1	GERENTE /VENDEDOR	1	750.00	70.88	62.50	62.50	29.50	31.25	256.63	1,006.63	12,079.50	20,250.50
	CONTADOR/FACTURADOR	1	500.00	47.25	41.67	41.67	29.50	20.83	180.92	680.92	8,171.00	
AÑO 2	GERENTE	1	782.03	73.90	65.17	65.17	30.76	32.58	267.58	1,049.61	12,595.29	21,115.20
	CONTADOR/FACTURADOR	1	521.35	49.27	43.45	43.45	30.76	21.72	188.64	709.99	8,519.90	
AÑO 3	GERENTE	1	815.42	77.06	67.95	67.95	32.07	33.98	279.01	1,094.43	13,133.12	22,016.82
	CONTADOR/FACTURADOR	1	543.61	51.37	45.30	45.30	32.07	22.65	196.70	740.31	8,883.71	
AÑO 4	GERENTE	1	850.24	80.35	70.85	70.85	33.44	35.43	290.92	1,141.15	13,693.86	22,956.86
	CONTADOR/FACTURADOR	1	566.82	53.56	47.24	47.24	33.44	23.62	205.09	771.92	9,263.00	
AÑO 5	GERENTE	1	886.54	83.78	73.88	73.88	34.87	36.94	303.34	1,189.88	14,278.59	23,937.13
	CONTADOR/FACTURADOR	1	591.03	55.85	49.25	49.25	34.87	24.63	213.85	804.88	9,658.53	

## ANEXO No. 3: CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA

CONSUMO ENERGIA ELECTRICA CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN					
AÑOS	CONSUMO MENSUAL KW. HORA	CONSUMO ANUAL KW. HORA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
AÑO 1	200	2400	0.135	27.00	324.00
AÑO 2	200	2400	0.14	28.15	337.83
AÑO 3	200	2400	0.15	29.36	352.26
AÑO 4	200	2400	0.15	30.61	367.30
AÑO 5	200	2400	0.16	31.92	382.99

#### ANEXO No. 4: CONSUMO AGUA POTABLE

CONSUMO AGUA POTABLE CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN					
AÑOS	CONSUMO MENSUAL m3	CONSUMO ANUAL m3	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
AÑO 1	4	48	0.290	1.16	13.92
AÑO 2	4	48	0.30	1.21	14.51
AÑO 3	4	48	0.32	1.26	15.13
AÑO 4	4	48	0.33	1.32	15.78
AÑO 5	4	48	0.34	1.37	16.45

#### ANEXO No. 5: CONSUMO TELEFÓNICO

CONSUMO SERVICIO TELEFÓNICO CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN					
AÑOS	CONSUMO MENSUAL MINUTOS	CONSUMO ANUAL MINUTOS	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
AÑO 1	800	9600	0.0300	24.00	288.00
AÑO 2	800	9600	0.0313	25.02	300.30
AÑO 3	800	9600	0.0326	26.09	313.12
AÑO 4	800	9600	0.0340	27.21	326.49
AÑO 5	800	9600	0.0355	28.37	340.43

**ANEXO No. 6: SUMINISTROS DE OFICINA****SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA CENTRO DE COMERCIALIZACION</b>					
<b>AÑO</b>	<b>ARTICULO</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITA RIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>AÑO 1</b>	CARPETA COLGANTE	UNIDAD	25	0.60	15.00
	ENGRAPADORA	UNIDAD	3	10.90	32.70
	PAPEL BOND	RESMAS	8	3.10	24.80
	ESFEROS PUNTA FINA	UNIDAD	24	0.35	8.40
	PERFORADORA	UNIDAD	2	3.75	7.50
	CLIPS	CAJA	6	0.45	2.70
	CINTA ESCOSH	UNIDAD	6	0.50	3.00
	DISPENSADOR DE CINTA	UNIDAD	3	2.30	6.90
	POTA CLIPS	UNIDAD	3	2.80	8.40
	TIJERA	UNIDAD	1	0.95	0.95
	NOTAS ADHESIVAS	PAQUETE	2	0.75	1.50
	TINTA PARA IMPRESORA	LITRO	4	21.00	84.00
	SOBRE DE MANILA	UNIDAD	50	0.20	10.00
	BORRADOR	UNIDAD	3	0.20	0.60
	RESALTADOR	UNIDAD	3	1.10	3.30
	CARPETAS DE CARTÓN	UNIDAD	50	0.20	10.00
	RAPIDOGRAFO	UNIDAD	5	0.90	4.50
	MARCADOR PUNTA GRUESA	UNIDAD	3	1.05	3.15
	LAPIZ HB	UNIDAD	16	0.50	8.00
	LAPIZ BICOLOR	UNIDAD	10	1.00	10.00
	SOBRES BLANCOS	UNIDAD	80	0.05	4.00

	ARCHIVADOR PEQUEÑO	UNIDAD	8	3.20	25.60
	ARCHIVADOR GRANDE	UNIDAD	8	4.50	36.00
<b>TOTAL AÑO 1</b>					<b>311.00</b>
<b>AÑO 2</b>	CARPETA COLGANTE	UNIDAD	25	0.63	15.64
	ENGRAPADORA	UNIDAD	3	11.37	34.10
	PAPEL BOND	RESMAS	8	3.23	25.86
	ESFEROS PUNTA FINA	UNIDAD	24	0.36	8.76
	PERFORADORA	UNIDAD	2	3.91	7.82
	CLIPS	CAJA	6	0.47	2.82
	CINTA ESCOSH	UNIDAD	6	0.52	3.13
	DISPENSADOR DE CINTA	UNIDAD	3	2.40	7.19
	POTA CLIPS	UNIDAD	3	2.92	8.76
	TIJERA	UNIDAD	1	0.99	0.99
	NOTAS ADHESIVAS	PAQUETE	2	0.78	1.56
	TINTA PARA IMPRESORA	LITRO	4	21.90	87.59
	SOBRE DE MANILA	UNIDAD	50	0.21	10.43
	BORRADOR	UNIDAD	3	0.21	0.63
	RESALTADOR	UNIDAD	3	1.15	3.44
	CARPETAS DE CARTÓN	UNIDAD	50	0.21	10.43
	RAPIDOGRAFO	UNIDAD	5	0.94	4.69
	MARCADOR PUNTA GRUESA	UNIDAD	3	1.09	3.28
	LAPIZ HB	UNIDAD	16	0.52	8.34
	LAPIZ BICOLOR	UNIDAD	10	1.04	10.43
	SOBRES BLANCOS	UNIDAD	80	0.05	4.17
	ARCHIVADOR PEQUEÑO	UNIDAD	8	3.34	26.69

	ARCHIVADOR GRANDE	UNIDAD	8	4.69	37.54
<b>TOTAL AÑO 2</b>					<b>324.28</b>
<b>AÑO 3</b>	CARPETA COLGANTE	UNIDAD	25	0.65	16.34
	ENGRAPADORA	UNIDAD	3	11.87	35.62
	PAPEL BOND	RESMAS	8	3.38	27.01
	ESFEROS PUNTA FINA	UNIDAD	24	0.38	9.15
	PERFORADORA	UNIDAD	2	4.08	8.17
	CLIPS	CAJA	6	0.49	2.94
	CINTA ESCOSH	UNIDAD	6	0.54	3.27
	DISPENSADOR DE CINTA	UNIDAD	3	2.51	7.52
	POTA CLIPS	UNIDAD	3	3.05	9.15
	TIJERA	UNIDAD	1	1.03	1.03
	NOTAS ADHESIVAS	PAQUETE	2	0.82	1.63
	TINTA PARA IMPRESORA	LITRO	4	22.88	91.50
	SOBRE DE MANILA	UNIDAD	50	0.22	10.89
	BORRADOR	UNIDAD	3	0.22	0.65
	RESALTADOR	UNIDAD	3	1.20	3.59
	CARPETAS DE CARTÓN	UNIDAD	50	0.22	10.89
	RAPIDOGRAFO	UNIDAD	5	0.98	4.90
	MARCADOR PUNTA GRUESA	UNIDAD	3	1.14	3.43
	LAPIZ HB	UNIDAD	16	0.54	8.71
	LAPIZ BICOLOR	UNIDAD	10	1.09	10.89
	SOBRES BLANCOS	UNIDAD	80	0.05	4.36
	ARCHIVADOR PEQUEÑO	UNIDAD	8	3.49	27.89
	ARCHIVADOR GRANDE	UNIDAD	8	4.90	39.22

TOTAL AÑO 3						338.78
AÑO 4	CARPETA COLGANTE	UNIDAD	25	0.68	17.04	
	ENGRAPADORA	UNIDAD	3	12.38	37.14	
	PAPEL BOND	RESMAS	8	3.52	28.17	
	ESFEROS PUNTA FINA	UNIDAD	24	0.40	9.54	
	PERFORADORA	UNIDAD	2	4.26	8.52	
	CLIPS	CAJA	6	0.51	3.07	
	CINTA ESCOSH	UNIDAD	6	0.57	3.41	
	DISPENSADOR DE CINTA	UNIDAD	3	2.61	7.84	
	POTA CLIPS	UNIDAD	3	3.18	9.54	
	TIJERA	UNIDAD	1	1.08	1.08	
	NOTAS ADHESIVAS	PAQUETE	2	0.85	1.70	
	TINTA PARA IMPRESORA	LITRO	4	23.85	95.41	
	SOBRE DE MANILA	UNIDAD	50	0.23	11.36	
	BORRADOR	UNIDAD	3	0.23	0.68	
	RESALTADOR	UNIDAD	3	1.25	3.75	
	CARPETAS DE CARTÓN	UNIDAD	50	0.23	11.36	
	RAPIDOGRAFO	UNIDAD	5	1.02	5.11	
	MARCADOR PUNTA GRUESA	UNIDAD	3	1.19	3.58	
	LAPIZ HB	UNIDAD	16	0.57	9.09	
	LAPIZ BICOLOR	UNIDAD	10	1.14	11.36	
	SOBRES BLANCOS	UNIDAD	80	0.06	4.54	
	ARCHIVADOR PEQUEÑO	UNIDAD	8	3.63	29.08	
	ARCHIVADOR GRANDE	UNIDAD	8	5.11	40.89	
TOTAL AÑO 4						353.24

AÑO 5	CARPETA COLGANTE	UNIDAD	25	0.71	17.76
	ENGRAPADORA	UNIDAD	3	12.91	38.73
	PAPEL BOND	RESMAS	8	3.67	29.37
	ESFEROS PUNTA FINA	UNIDAD	24	0.41	9.95
	PERFORADORA	UNIDAD	2	4.44	8.88
	CLIPS	CAJA	6	0.53	3.20
	CINTA ESCOSH	UNIDAD	6	0.59	3.55
	DISPENSADOR DE CINTA	UNIDAD	3	2.72	8.17
	POTA CLIPS	UNIDAD	3	3.32	9.95
	TIJERA	UNIDAD	1	1.13	1.13
	NOTAS ADHESIVAS	PAQUETE	2	0.89	1.78
	TINTA PARA IMPRESORA	LITRO	4	24.87	99.48
	SOBRE DE MANILA	UNIDAD	50	0.24	11.84
	BORRADOR	UNIDAD	3	0.24	0.71
	RESALTADOR	UNIDAD	3	1.30	3.91
	CARPETAS DE CARTÓN	UNIDAD	50	0.24	11.84
	RAPIDOGRAFO	UNIDAD	5	1.07	5.33
	MARCADOR PUNTA GRUESA	UNIDAD	3	1.24	3.73
	LAPIZ HB	UNIDAD	16	0.59	9.47
	LAPIZ BICOLOR	UNIDAD	10	1.18	11.84
	SOBRES BLANCOS	UNIDAD	80	0.06	4.74
	ARCHIVADOR PEQUEÑO	UNIDAD	8	3.79	30.32
	ARCHIVADOR GRANDE	UNIDAD	8	5.33	42.64
<b>TOTAL AÑO 5</b>					<b>368.32</b>

## ANEXO No. 7: ÚTILES DE LIMPIEZA

### UTILES DE LIMPIEZA

UTILES DE LIMPIEZA CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN				
AÑO	ARTICULO	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
AÑO 1	PAPEL HIGIENICO 4 UNIDADES	96	0.35	33.60
	DESINFECTANTE FRESKLIN 1 LITRO	8	1.75	14.00
	TOALLA	1	4.00	4.00
	JABON LIQUIDO	6	2.50	15.00
	ESCOBAS	2	3.30	6.60
	RECOGEDOR	2	2.00	4.00
	FUNDAS PLASTICAS LARGAS BASURA	12	1.00	12.00
	BASURERO	4	4.00	16.00
TOTAL AÑO 1				105.20
AÑO 2	PAPEL HIGIENICO 4 UNIDADES	96	0.36	35.03
	DESINFECTANTE FRESKLIN 1 LITRO	8	1.82	14.60
	TOALLA	1	4.17	4.17
	JABON LIQUIDO	6	2.61	15.64
	ESCOBAS	2	3.44	6.88
	RECOGEDOR	2	2.09	4.17
	FUNDAS PLASTICAS LARGAS BASURA	12	1.04	12.51
	BASURERO	4	4.17	16.68
TOTAL AÑO 2				109.69
	PAPEL HIGIENICO 4 UNIDADES	96	0.38	36.53
	DESINFECTANTE FRESKLIN 1 LITRO	8	1.90	15.22
	TOALLA	1	4.35	4.35



<b>AÑO 3</b>	JABON LIQUIDO	6	2.72	16.31
	ESCOBAS	2	3.59	7.18
	RECOGEDOR	2	2.17	4.35
	FUNDAS PLASTICAS LARGAS BASURA	12	1.09	13.05
	BASURERO	4	4.35	17.40
<b>TOTAL AÑO 3</b>				<b>114.38</b>
<b>AÑO 4</b>	PAPEL HIGIENICO 4 UNIDADES	96	0.40	38.09
	DESINFECTANTE FRESKLIN 1 LITRO	8	1.98	15.87
	TOALLA	1	4.53	4.53
	JABON LIQUIDO	6	2.83	17.00
	ESCOBAS	2	3.74	7.48
	RECOGEDOR	2	2.27	4.53
	FUNDAS PLASTICAS LARGAS BASURA	12	1.13	13.60
	BASURERO	4	4.53	18.14
<b>TOTAL AÑO 4</b>				<b>119.26</b>
<b>AÑO 5</b>	PAPEL HIGIENICO 4 UNIDADES	96	0.41	39.72
	DESINFECTANTE FRESKLIN 1 LITRO	8	2.07	16.55
	TOALLA	1	4.73	4.73
	JABON LIQUIDO	6	2.96	17.73
	ESCOBAS	2	3.90	7.80
	RECOGEDOR	2	2.36	4.73
	FUNDAS PLASTICAS LARGAS BASURA	12	1.18	14.18
	BASURERO	4	4.73	18.91
<b>TOTAL AÑO 5</b>				<b>124.35</b>

## ANEXO No. 8: DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN						
AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	VALOR RECIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ANUAL
AÑO 1	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.00	12.00	10.80	
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	3.00	188.70	566.10	682.20
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	10.00	117.00	105.30	
AÑO 2	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.00	12.00	10.80	
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	3.00	188.70	566.10	682.20
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	10.00	117.00	105.30	
AÑO 3	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.00	12.00	10.80	
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	3.00	188.70	566.10	682.20
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	10.00	117.00	105.30	
AÑO 4	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.00	12.00	10.80	
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	-	188.70		116.10
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	10.00	117.00	105.30	
AÑO 5	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.00	12.00	10.80	
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	-	188.70		116.10
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	10.00	117.00	105.30	

## ANEXO No. 9: MANTENIMIENTO EQUIPOS Y MUEBLES

MANTENIMIENTO EQUIPOS Y MUEBLES DEL CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN						
AÑO	DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	% DE MANTENIMIENTO	VALOR MANTENIMIENTO ANUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.80	2%	2.40	63.54
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	566.10	2%	37.74	
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	105.30	2%	23.40	
AÑO 2	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.80	2%	2.40	63.54
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	566.10	2%	37.74	
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	105.30	2%	23.40	
AÑO 3	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.80	2%	2.40	63.54
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	566.10	2%	37.74	
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	105.30	2%	23.40	
AÑO 4	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.80	2%	2.40	63.54
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	566.10	2%	37.74	
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	105.30	2%	23.40	
AÑO 5	EQUIPO DE OFICINA	120.00	10.80	2%	2.40	63.54
	EQUIPO DE COMPUTO	1,887.00	566.10	2%	37.74	
	MUEBLES Y ENSERES	1,170.00	105.30	2%	23.40	

## ANEXO No. 10: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
REMUNERACIÓN DEL PERSONAL	3,019.89	20,250.50	21,115.20	22,016.82	22,956.86	23,937.13
ENERGIA ELÉCTRICA	81.00	324.00	337.83	352.26	367.30	382.99
AGUA POTABLE	3.48	13.92	14.51	15.13	15.78	16.45
TELEFONO	72.00	288.00	300.30	313.12	326.49	340.43
MANTENIMIENTO EQUIPOS	15.89	63.54	63.54	63.54	63.54	63.54
SUMINISTROS DE OFICINA	77.75	311.00	324.28	338.78	353.24	368.32
UTILES DE LIMPIEZA	26.30	105.20	109.69	114.38	119.26	124.35
INTERNET	75.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
DEPRECIACIÓN	-	682.20	682.20	682.20	116.10	116.10
<b>TOTAL</b>	<b>3,371.31</b>	<b>22,938.36</b>	<b>23,847.55</b>	<b>24,796.23</b>	<b>25,218.57</b>	<b>26,249.31</b>

## ANEXO No. 11: TABLA DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO

### CUADRO DE AMORTIZACIÓN DE UN PRÉSTAMO

Introducción de datos:

Capital inicial:	30,965.63
Tipo de interés nominal:	10%
Plazo:	5
Periodicidad :	12
Comisión de apertura:	0.30%
Comisión de gestión:	0.50%
Gastos fijos bancarios:	300
Gastos adicionales:	90
Comisión de cancelación anticipada	1%
Prepagable (1) o pospagable (0)	0

Resultados:


Comisión de apertura:	93
Comisión de gestión:	155
Capital efectivo:	30,328
T.A.E. real	11.197%

Resultados:

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente	Valor interés anual
0					30,966	
1	654	252	402	402	30,563	
2	654	249	406	808	30,158	
3	654	245	409	1,217	29,749	
4	654	242	412	1,629	29,336	
5	654	239	416	2,045	28,921	
6	654	235	419	2,464	28,501	
7	654	232	422	2,887	28,079	
8	654	228	426	3,313	27,653	
9	654	225	429	3,742	27,224	
10	654	221	433	4,175	26,791	
11	654	218	436	4,611	26,354	
12	654	214	440	5,051	25,915	2,800
13	654	211	444	5,495	25,471	
14	654	207	447	5,942	25,024	
15	654	204	451	6,392	24,573	
16	654	200	454	6,847	24,119	
17	654	196	458	7,305	23,661	
18	654	192	462	7,767	23,199	
19	654	189	466	8,232	22,733	
20	654	185	469	8,702	22,264	
21	654	181	473	9,175	21,791	
22	654	177	477	9,652	21,314	
23	654	173	481	10,133	20,833	
24	654	169	485	10,618	20,348	2,285
25	654	165	489	11,107	19,859	
26	654	162	493	11,599	19,366	
27	654	158	497	12,096	18,870	
28	654	153	501	12,597	18,369	
29	654	149	505	13,102	17,864	
30	654	145	509	13,611	17,355	
31	654	141	513	14,124	16,842	
32	654	137	517	14,641	16,324	
33	654	133	522	15,163	15,803	
34	654	129	526	15,688	15,277	
35	654	124	530	16,218	14,747	
36	654	120	534	16,753	14,213	1,716
37	654	116	539	17,291	13,674	
38	654	111	543	17,835	13,131	
39	654	107	547	18,382	12,584	
40	654	102	552	18,934	12,032	
41	654	98	556	19,490	11,475	
42	654	93	561	20,051	10,914	
43	654	89	566	20,617	10,349	
44	654	84	570	21,187	9,779	
45	654	80	575	21,762	9,204	
46	654	75	579	22,341	8,625	

47	654	70	584	22,925	8,040	1,090
48	654	65	589	23,514	7,452	
49	654	61	594	24,108	6,858	400
50	654	56	599	24,706	6,259	
51	654	51	603	25,310	5,656	
52	654	46	608	25,918	5,048	
53	654	41	613	26,531	4,435	
54	654	36	618	27,149	3,816	
55	654	31	623	27,773	3,193	
56	654	26	628	28,401	2,565	
57	654	21	633	29,034	1,931	
58	654	16	639	29,673	1,293	
59	654	11	644	30,317	649	
60	654	5	649	30,966	- 0	

## ANEXO No. 12: PROFORMAS PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS: EQUIPO DE COMPUTACIÓN



**giga@  
Computers**

NUESTRO TRABAJO ES HACER FACIL EL SUYO

REPARACIÓN Y  
ESTRUCTURADO Y/O  
EQUIPOS  
MANTENIMIENTO PARA PYMES


RECARGA  
RECHARGING  
RECHARGING  
TONERS

ACCESORIOS  
MANTENIMIENTO Y/O  
REPARACIÓN  
CAMARAS IP


OPRECHADO / SERVICIO  
TECNICO  
ASISTENCIA  
TODOS  
TIPOS DE EQUIPOS

IMPRESORAS  
MANTENIMIENTO  
ATENCION / CONTINUA  
HP EPSON  
CANON LEXMARK







	Procesador AMD E350N Dual Core 1.6GHz	Intel Pentium Dual Core G640 2.8GHZ	Intel Core i3-3220 3.1Ghz	Intel Core i5-3330 3.0GHZ	Intel Core i5-3470 3.20GHZ	Intel Core i7-3770 3.40GHZ
Procesador	GA-E350N GIGABYTE	GIGABYTE H61	GIGABYTE H61	GIGABYTE H61	Intel H67	Intel H67
Motherboard	DDR3 2GB	DDR3 2 Gb	DDR3 4GB	DDR3 4GB	DDR3 4GB	DDR3 8GB
Memoria	500GB SATA	500 Gb SATA	500 GB SATA	1000 GB SATA	1000 GB SATA	2000 GB SATA
Disco Duro	5 en 1	5 en 1	5 en 1	5 en 1	5 en 1	5 en 1
Lector Memorias	DVD RW 20X	DVD RW 20X	DVD RW 20X	DVD RW 20X	DVD RW 20X	DVD RW 20X
Unidad Optica	MICRO ATX 500W	ATX FP 600W	ATX FP 600W	ATX FP 600W	ATX FP 600W	ATX FP 600W
Case	4 puertos USB 2.0	8 Puertos USB 2.0	8 Puertos USB 2.0	8 Puertos USB 2.0	8 Puertos USB 2.0	8 Puertos USB 2.0
Puertos usb	Genius KB-220 PS2	Genius KB-220 PS2	Multimedia Genius USB	Multimedia Genius USB	Multimedia Genius	Multimedia Genius
Teclado	Optico Genius PS2	Optico Genius PS2	Optico Genius USB	Optico Genius USB	Optico Genius	Optico Genius
Mouse	Genius 2 pcs	Genius 2 pcs	Genius 2 pcs	Genius 2 pcs	Genius 2 pcs	Genius 2 pcs
Parlantes	AMD Radeon HD 6310 (DirectX11) - HDMI	Intel Graphics Media Accelerator 3100	Intel Graphics Media Accelerator 3100	Intel Graphics Media Accelerator 3100	Puertos: DVI-HDMI	2 GB PCI EXPRESS GT 610
Video	8 canales Realtek ALC887	8 canales Realtek ALC887	8 canales Realtek ALC887	8 canales Realtek ALC887	10 canales (7.1)	10 canales (7.1)
Sonido	LAN Gigabit 10/100/1000	LAN Gigabit 10/100/1000	LAN Gigabit 10/100/1000	LAN Gigabit 10/100/1000	LAN Gigabit 10/100/1000	LAN Gigabit 10/100/1000
Red	Regulador Voltaje	Regulador Voltaje	Regulador Voltaje	Regulador Voltaje	Regulador Voltaje	Regulador Voltaje
Protección	<b>1 AÑO DE GARANTÍA + 1 SERVICIO TÉCNICO</b>					
GARANTÍA						
combo						
PRECIO S/ MONITOR	286	364	463	592	688	964
Monitor 15.6" LCD	384	461	559	685	779	1067
Monitor 18.5" LCD	411	490	589	718	814	1106
Monitor 22" LED	538	616	716	845	940	1233




Por \$65 dólares, llevate una impresora  
multifunción HP 2050 o una CANON  
MG2210.  
\*Hasta agotar stock




\* COMPRAS EN EFECTIVO APLICAN UN 8% DE DESCUENTO - GARANTIA DE 1 AÑO



ENCUENTRANOS EN:

 /Gigacomputers.com.ec

PRESIDENTE CORDOVA 8-42 ENTRE LUIS CORDERO Y BENIGNO MALO  
TELÉFONOS: 2821561 - 2832847  
WWW.GIGACOMPUTERS.COM.EC  
CUENCA - ECUADOR

